MASTER
NEGATIVE
NO. 94-82113-4

COPYRIGHT STATEMENT

The copyright law of the United States (Title 17, United States Code) governs the making of photocopies or other reproductions of copyrighted materials including foreign works under certain conditions. In addition, the United States extends protection to foreign works by means of various international conventions, bilateral agreements, and proclamations.

Under certain conditions specified in the law, libraries and archives are authorized to furnish a photocopy or other reproduction. One of these specified conditions is that the photocopy or reproduction is not to be "used for any purpose other than private study, scholarship, or research." If a user makes a request for, or later uses, a photocopy or reproduction for purposes in excess of "fair use," that user may be liable for copyright infringement.

The Columbia University Libraries reserve the right to refuse to accept a copying order if, in its judgement, fulfillment of the order would involve violation of the copyright law.

Author:
Gerbens, Heinrich

Title:
Die Internationale rohstahlgemeinschaft im...

Place:
Bochum

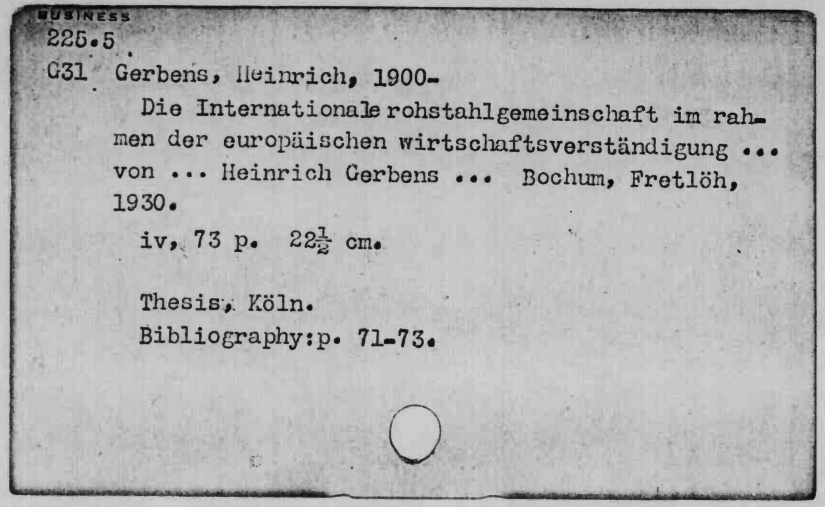
Date:
1930

94-82113-4
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD


BUSINESS
225.5
G31 Gerbens, Heinrich, 1900-
Die Internationale rohstahlgemeinschaft im rahmen der europäischen wirtschaftsverständigung ... von ... Heinrich Gerbens ... Bochum, Fretlöh, 1930.
iv, 73 p. 22½ cm.

Thesis, Köln.
Bibliography:p. 71-73.

RESTRICTIONS ON USE:

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12x IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 6/8/94 INITIALS: W.W

TRACKING # : MSH 01497

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

PM-MGP 13″x18″
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

150 mm

100 mm

A5

A4

1.0

1.1

1.25

1.4

1.6

1.8

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.0 mm

1.5 mm

2.0 mm

2.5 mm

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

Century

A&P

1303 Geneva Avenue
St. Paul, MN 55119

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
1234567890

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

3.5 mm

DIE INTERNATIONALE RUHRSTAHLGEMEINSCHAFT
IM RAHMEN DER EUROPAISCHEN WIRTSCHAFTS-
VERSTANDIGUNG.

Heinrich Gerbens

D225.5 G31
Columbia University
in the City of New York
LIBRARY
School of Business

Univ. Exchange JUN 1 1980

Die Internationale Rohstahlgemeinschaft im Rahmen der europäischen Wirtschaftsverständigung.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der Universität Köln

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Heinrich Gerbens

aus Bochum.

1930

Buchdruckerei F. W. Fretlöh, Bochum.

Business

Referent: Professor Dr. Thieß.

Korreferent: Professor Dr. Kuske.

D225.5
G31

Tag der mündlichen Prüfung: 25. Juli 1928.

Hee Sek. 18, 1930
DM " 21 "

Gliederung.

Seite

A. Einleitung: Die wirtschaftliche Lage Europas in der Nachkriegszeit 1

Hauptteil:

B. Versuche einer europäischen Wirtschaftsverständigung 2
1) Paneuropa 2
2) Versuche zur Umgestaltung der staatlichen Handelspolitik 2
a) Das Wirtschaftsmanifest vom Oktober 1926 2
b) Die Tätigkeit der Internationalen Handelskammer und des Völkerbundes 3
aa. Die Internationale Handelskammer 3
bb. Der Völkerbund 3
3) Internationale Kartelle 4
a) Unzulänglichkeit der staatlichen Handelspolitik für die Interessen der Industrie 5
b) Internationale Kartelle in der Vorkriegs- und Nachkriegszeit 6
c) Ziele der internationalen Kartelle 8
d) Voraussetzung und Schwierigkeiten bei der Bildung internationaler Kartelle 8
e) Vorteile und Nachteile internationaler Kartelle 9
f) Gefahren für die Arbeitnehmer und Verbraucher 10
g) Internationale Kartelle und Schutzzoll 11
h) Internationale Kartelle und die Weltwirtschaftskonferenz 12

C. Die Internationale Rohstahlgemeinschaft 15
1) Die Verhältnisse in der Eisen- und Stahlindustrie der Welt und Europas in der Nachkriegszeit 15
a) Die Lage der deutschen Schwerindustrie und die Entstehung des Gedankens einer privaten Verständigung 19
2) Verständigungsversuche zwischen Deutschland und Frankreich 20
a) Luxemburger Eisenabkommen und Saarabkommen 22
3) Versuch der Gründung einer Internationalen Rohstahlgemeinschaft 25
a) Schwierigkeiten infolge Fehlens nationaler Verbände 25
b) Quotenkämpfe und endgültige Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft 26
4) Der Inhalt des Rohstahlgemeinschafts-Vertrages und des deutsch-französisch-luxemburgischen Kontingentsabkommens 30
5) Beitritt der zentraleuropäischen Eisenländer zur Internationalen Rohstahlgemeinschaft 34

	Seite
D. Außenseiter der Internationalen Rohstahlgemeinschaft	37
1) Polen	38
2) England	40
3) Schweden, Italien, Rußland, Amerika	42
E. Auswirkungen der Internationalen Rohstahlgemeinschaft	44
1) Strukturfehler durch die Quotenzuteilung und ungenügende Produktionskontingentierung; vorläufiger Lösungsversuch	44
2) Auswirkung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft auf die Weltmarktpreise	48
F. Der notwendige Ausbau der Internationalen Rohstahlgemeinschaft durch Exportkartelle	50
1) Schaffung von Exportkartellen für Schienen, Röhren, verfeinerten Draht und Walzdraht	50
2) Verhandlungen zwecks Gründung weiterer Exportkartelle	53
G. Die Bedeutung der internationalen Eisenvereinbarungen für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie	56
1) Gefahren für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie	56
2) Schutz der Eisen verarbeitenden Industrie durch Abschluß der „Avi"-Verträge	58
3) Schutz vor einem Mißbrauch der Kartellmacht durch Regierungsmaßnahmen	62
H. Schluß: Die Bedeutung der privaten Eisenverhandlungen für die staatlichen deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen	63
Tabellen	65
Literaturverzeichnis	71

A. Einleitung:

Die wirtschaftliche Lage Europas in der Nachkriegszeit.

Die Verarmung eines beträchtlichen Teiles von Europa und die Zerstörung der alten Handels- und Absatzmärkte brachten Europa in der Nachkriegszeit in eine schwere Wirtschafiskrisis. Verschlimmert wurde dieses Uebel in der Hauptsache noch durch den wirtschaftlichen Nationalismus der europäischen Staaten. Durch eine Handelspolitik, deren Tendenz eine fortschreitende Erhöhung der Zölle und Erweiterung der Zollmaßnahmen war, versuchten die europäischen Wirtschaftsmächte, eine möglichst unabhängige Volkswirtschaft zu entwickeln, wobei sie gleichzeitig bestrebt waren, sich neue Absatzmärkte zu schaffen. Die gegenseitige Absperrungspolitik schuf auf den verschiedensten Produktionsgebieten eine den Weltbedarf nicht unerheblich übersteigende Gesamtkapazität. Aus dieser Lage suchte man einen Ausweg in einem Preisdumping bei der Ausfuhr, das zu den schärfsten Konkurrenzkämpfen auf dem Weltmarkt führte. Das Dumping wurde unterstützt durch die extreme Schutzzollpolitik, welche die Einfuhr fremder Waren geradezu unmöglich machte, um so Anlagen unter allen Umständen zu erhalten, die an sich zum Absterben verurteilt waren.

Der Gedanke der internationalen Tauschverflechtung und Arbeitsteilung trat so in den Hintergrund, und den Völkern schien der Handel mehr ein Krieg als ein Austauschprozeß zu sein. Die wirtschaftliche Entwicklung Europas war gehemmt durch den den geordneten Güteraustausch untereinander unterbindenden wirtschaftlichen Nationalismus der europäischen Staaten und konnte nicht Schritt halten mit der Entwicklung anderer Wirtschaftsgebiete [1]).

Angesichts der wirtschaftlichen Notlage Europas wurde bei den europäischen Völkern der Wunsch immer dringender, Abhilfe zu schaffen und die wirtschaftliche Stellung Europas zurückzugewinnen durch mehr rationelle internationale Arbeitsteilung. Zahllose Versuche setzten ein zu einer wirtschaftlichen Ueberbrückung der nationalen Schranken, und immer lauter wurden die Rufe nach einer Neugestaltung der öffentlichen Wirtschaftspolitik.

[1]) In Europa einschl. Rußland betrug im Jahre 1925 die Produktion von Rohstoffen und Lebensmitteln 104—105% derjenigen von 1913; alle außereuropäischen Gebiete zeigen eine bedeutend stärkere Produktionssteigerung der Urstoffe, nämlich durchschnittlich 130%, Mittel-Amerika sogar eine solche von 169—171%. Der Handelsverkehr Europas umfaßte 1925 nur 89,3% desjenigen von 1913, während die anderen Wirtschaftsgebiete mit Ausnahme von Süd-Amerika und Afrika einen Handelsverkehr von rd. mehr als 130% gegenüber 1913 aufweisen (**Mémorandum sur la production et le commerce** S. 5. u. 37). Der Anteil Europas am Welthandel verminderte sich von 68% im Jahre 1913 auf 58% im Jahre 1924 und 57% im Jahre 1925 (Frkftr. Ztg. Nr. 169 v. 4. 3. 1927).

B. Versuche einer europäischen Wirtschaftsverständigung.

Trotz der theoretisch als notwendig erkannten Verständigungsarbeit am darniederliegenden, zersplitterten Europa sind die praktischen Auswirkungen im ganzen noch recht bescheiden. Bei den Lösungsversuchen, die europäische Wirtschaftslage zu entwirren, bestanden Hemmungen und Hindernisse mancherlei Art, die innen- wie außenpolitisch einer Wirtschaftsverständigung entgegentraten. War es innenpolitisch bei einigen nationalen Gruppen die Sorge um eine weitere Sicherung des inländischen Marktes als wichtigstes Absatzgebiet, so arbeitete außenpolitisch die eifersüchtige Wahrung der Souveränität und des Machtbestandes bei den Staaten einer einschneidenden zwischenstaatlichen Verständigung entgegen.

1) Paneuropa.

Verschiedenster Art waren die Versuche in der Nachkriegszeit zur Behebung der wirtschaftlichen Not Europas. Weit verbreitet hat sich die „Paneuropa"-Bewegung; die Meinungen indessen über die Möglichkeit der Schaffung eines großen Wirtschaftsgebietes „Paneuropa" gehen stark auseinander. Wenn auch die Hindernisse auf wirtschaftlichem, zollpolitischem, finanziellem und politischem Gebiete geradezu unüberbrückbar erscheinen, so ist doch nicht zu leugnen, daß die „Paneuropa"- und die anderen gleichartigen Bewegungen immer kräftiger werden, und es ist offenbar, daß sie auch wirtschaftliche Entwicklungen und Anschauungen stark bestimmen.

2) Versuche zur Umgestaltung der staatlichen Handelspolitik.

Mehr Beachtung als den Bestrebungen zur Gründung eines Paneuropa ist den Arbeiten zu schenken, die bisher geleistet wurden, um zu einer Vereinheitlichung des Handelsverkehrs unter den europäischen Völkern zu gelangen. Hier boten sich der Handelspolitik praktische Möglichkeiten, zu einer intereuropäischen Einigung zu kommen, z. B. bezüglich einer Vereinfachung und Vereinheitlichung der Zolltarifschemata, Vereinfachung der Zollformalitäten, Festlegung des Meistbegünstigungsvertrages in Verbindung mit Tarifabreden als des allgemeinen Handelsvertragstyps und Aufstellung eines einheitlichen Mindestschemas für die allgemeinen Bestimmungen eines Handelsvertrages und Aufhebung der Ein- und Ausfuhrverbote mit gewissen, fest normierten Ausnahmen.

a) Das Wirtschaftsmanifest vom Oktober 1926.

In diesem Zusammenhang verdient das im Oktober 1926 erlassene Wirtschaftsmanifest zur Wiederherstellung der Handelsfreiheit besondere Erwähnung, das die Unterschrift einer großen Reihe von hervorragenden Wirtschaftsführern aus allen größeren europäischen Ländern und den Vereinigten Staaten von Amerika trug. Das Manifest fand in der Oeffentlichkeit stärksten Widerhall und seine Aufnahme war nicht gerade gut; immerhin aber konnte es, trotz des Ausbleibens jeder erkennbaren praktischen Bedeutung, als ein Vorbote für allmählich erwachendes Erkennen der gemeinsamen wirtschaftlichen Belange Europas angesehen werden.

b) Die Tätigkeit der Internationalen Handelskammer und des Völkerbundes.

Die beiden führenden internationalen, überstaatlichen Organisationen, Völkerbund und Internationale Handelskammer, beschäftigten sich schon frühzeitig mit den allgemeinen Finanz-, Währungs- und Wirtschaftsproblemen und versuchten durch Entschließungen auf Konferenzen Leitsätze aufzustellen für die Finanz-, Währungs- und Wirtschaftspolitik der Staaten.

aa. Die Internationale Handelskammer.

Als Vertretung der Wirtschaft von 46 Ländern entstand aus den Nöten der Nachkriegszeit die Internationale Handelskammer, welche die verschiedenen Zweige der Gütererzeugung und des Güterauskausches umfaßt und, in vier Gruppen eingeteilt[2]), durch Aufstellung von allgemeinen Richtlinien eine Annäherung der Länder zu erreichen versucht. Wenn auch die auf den Kongressen gefaßten Beschlüsse bis jetzt noch nicht in die Praxis umgesetzt wurden, so können trotzdem die Arbeiten der Kammer nicht als erfolglos bezeichnet werden; unverkennbar ist seit dem Kongreß in Brüssel im Jahre 1925 ein Fortschritt zu verzeichnen nach der Richtung hin, daß, wie es besonders auf dem Kongreß in Stockholm im Juli 1927 zum Ausdruck kam, die Tatsache zur allgemeinen Anerkennung gelangte, daß die Wiederherstellung der Wohlfahrt der Welt am nachhaltigsten durch eine fortschreitende Senkung der der vollen Entfaltung des internationalen Handels im Wege stehenden Hemmnisse gefördert wird.

bb. Der Völkerbund.

Die im Mai des Jahres 1927 in Genf abgehaltene Weltwirtschaftskonferenz war die dritte Konferenz, welche sich in der Nachkriegszeit mit allgemeinen Wirtschaftsfragen befaßte; ihr voraufgegangen sind die Konferenz von Brüssel im Jahre 1920 und die Konferenz von Genua im Jahre 1922. Alle drei Konferenzen waren eine typische Nachkriegserscheinung, für welche charakteristisch war, daß sie die allgemeinen Aufgaben hatten, Wege aus den Finanz- und Wirtschaftsnöten der Nachkriegszeit zu finden, im Gegensatz zu wirtschaftlichen Konferenzen vor dem Kriege, die sich mit einer konkreten Frage befaßten[3]).

Die Konferenzen von Brüssel und Genua stellten den Versuch dar, die Diktatur der Politik durch die wirtschaftliche Vernunft wenn nicht zu ersetzen, so doch wenigstens so weit zu mildern, daß der wirtschaftliche Gesundungsprozeß einsetzen konnte. Wenn beide Konferenzen als gescheitert zu betrachten sind, so liegt der Grund wohl darin, daß ihr Zustandekommen nur dadurch ermöglicht wurde, daß bestimmte Utopien die politische Spannung eine Zeitlang zu neutralisieren vermochten. Sobald diese Utopien an der Wirklichkeit zerfielen, trat an die Stelle der wirtschaftlichen Verständigung wieder der politische Machtwille[3]).

Die Hauptaufgabe der Weltwirtschaftskonferenz, welche zum 4. Mai 1927 nach Genf einberufen wurde, bestand darin, eine allgemeine Aussprache zur Beeinflussung der internationalen Wirtschaftspolitik zu orga-

[2]) 1. Finanz, 2. Handel und Industrie, 3. Verkehrswesen, 4. Juristische Fragen.

[3]) Deutsche Wirtschaftszeitung Heft 17, v. 28. 4. 1927.

nisieren, und zwar in der Richtung, daß in Handelsverträgen und sonstigen internationalen Uebereinkommen der Gedanke der Verständigung und Annäherung stärker zur Geltung kommen sollte. Der Schwerpunkt der Empfehlungen der Konferenz und das Hauptinteresse für die weitere Ausgestaltung der europäischen Zollverhältnisse liegt in den Vorschlägen zur Absenkung des Zollniveaus. Bezüglich der Beseitigung der Ein- und Ausfuhrverbote wurde beschlossen, eine besondere Konferenz einzuberufen. Die auf dieser in der Zeit vom 17. Oktober bis 8. November 1927 abgehaltenen Konferenz zur Beseitigung der Handelsverbote getroffene Konvention kann als der erste kollektive Vertrag angesehen werden, der die zwischenstaatlichen Handelsabmachungen in der Nachkriegszeit regeln sollte.

Trotz des in den Entschließungen der Weltwirtschaftskonferenz zutage getretenen Verständigungswillens ist in der Folgezeit doch nicht die notwendige Senkung der Zölle durchgeführt, vielmehr sind immer wieder Rückfälle der Länder in das System des Ueberprotektionismus aufgetreten. Als Erfolg der Konferenz ist im allgemeinen festzustellen, daß sie dazu beigetragen hat, durch den langsam enger werdenden persönlichen Konnex zwischen den Wirtschaftsvertretern der einzelnen Länder die Erkenntnis des Aufeinanderangewiesenseins zu stärken; weiterhin ist zu erwarten, daß sich durch die Genfer Konferenz allmählich eine Art Weltmeinung von starkem moralischen Gewicht bildet, die dann auch mit der Zeit die Politik der Regierungen in ihre Bahn zwingt. Diese Weltmeinung wird, wie der Präsident der Konferenz, der belgische Minister Theunis, betonte, eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg sein und wird die Verwirklichung der Empfehlungen wesentlich beschleunigen; dann wird bald „die Zeit kommen, da die Menschheit durch das Werk glücklich sein wird“ [4]).

3) Internationale Kartelle.

Relativ am fortgeschrittensten zeigen sich die praktischen Auswirkungen der Verständigungsarbeit auf privatem Gebiete. Die Not der Zeit drängte zu einer möglichst baldigen internationalen Verständigung und zur Sanierung des zerrütteten Weltmarktes; da es der staatlichen Handelspolitik, den Regierungen und Parlamenten nicht gelang, den Wirtschaftskrieg der Völker zum Stillstand zu bringen und deren Güteraustausch in geordnete, friedliche Bahnen zu lenken, schritt die Privatwirtschaft zur Selbsthilfe durch Gründung internationaler Kartelle, deren überstaatliche Abmachungen über Erzeugung, Absatz und Preisbemessung der Güter einen wichtigen Schritt vorwärts zur wirtschaftlichen Befriedung Europas bedeuten. So beherrschte denn das Problem der internationalen Kartellierung in den Jahren 1926 und 1927 neben den Erörterungen über eine handels- und zollpolitische Annäherung der europäischen Staaten die wirtschaftlichen Debatten.

Die innere Wirtschaftskrisis und die schlechte Verfassung des Weltmarktes waren die Ursachen dafür, daß man nach neuen Stützen der heimischen Wirtschaft suchte. Es wurde zudem in dem Maße, wie sich die Handelsbeschränkungen aller Länder gegeneinander erhöhten, auf der an-

[4]) Weltwirtschaft, 16. Jahrg. Heft 5, S. 98 ff.

deren Seite die Möglichkeit und vielmehr die Notwendigkeit geschaffen, diese Mauern durch Abmachungen auf breiterer internationaler Grundlage abzubauen. Starken Anstoß zu internationalen Kartellen gab auch die durch die Friedensverträge verursachte Zerreißung bisher zusammengehörender Wirtschaftsgebiete Europas.

a) Unzulänglichkeit der staatlichen Handelspolitik für die Interessen der Industrie.

Die in den Kriegsjahren außerordentlich stark zur Auswirkung gelangte Tendenz zur Industrialisierung der Rohstoffländer hatte, verbunden mit dem technischen Fortschritt auf industriellem Gebiete, eine Steigerung der Produktionsfähigkeit um etwa 50% der Vorkriegsproduktion zur Folge gehabt; und es ist selbstverständlich, daß diese Tatsache in Verbindung mit der Kaufkraftverminderung fast aller am Weltkriege beteiligten Staaten auf den meisten Wirtschaftsgebieten Ueberproduktion und Absatzstockungen, demzufolge Verminderung der Rentabilität der einzelnen Unternehmen auslösen mußte. Als Gegenmittel lebte in den meisten Ländern der wirtschaftliche Protektionismus auf, welcher eine Behebung der Absatzschwierigkeiten dadurch anstrebte, daß unter dem Schutze hoher Zölle den heimischen Industrien die ausschließliche Deckung des Inlandsbedarfes garantiert wurde. Damit wurde zwar denjenigen Industrien Genüge getan, die keine Exportinteressen haben, sondern ihre gesamte Produktion auf dem Inlandsmarkt unterbringen können. Schwieriger war es schon, den durch Zölle geschützten Industrien vom Augenblick ihrer Exportreife an die Weiterentwicklung zu garantieren. Zum Schutze solcher Gewerbezweige, die erhebliche Teile ihres Produktionsquantums in das Ausland abzusetzen genötigt sind, versagen Zollmaßnahmen, weil in diesem Falle die Sicherung des heimischen Marktes für den gesamten Warenabsatz nicht von entscheidender Bedeutung ist. Die Sicherung des Inlandmarktes, die mittels autonomer Zollgebarung der staatlichen Handelspolitik am leichtesten fällt, genügte bei den Wirtschaftsverhältnissen der Nachkriegszeit nicht mehr. Unterstützt durch Valutadumping einerseits und Zollschutz andererseits, hatte sich ein internationaler Konkurrenzkampf von großer Schärfe herausgebildet, der, losgelöst von jeder Kalkulationsbasis, keinem der Industrieländer mehr zum Nutzen und allen zum Schaden gereichte und damit zwangsläufig auf die Herbeiführung einer Verständigung zwischen den einzelnen Exportinteressen hinwies.

Im Ausschuß des Reichsverbandes der deutschen Industrie erklärte Geheimrat Bücher am 7. April 1925: „Bei der Aufgabe, eine Regelung des auf den Weltmarkt geworfenen Ueberschusses der nationalen Produktion herbeizuführen, haben die staatlichen Maßnahmen versagt. Weder die Handelsvertragsverhandlungen, wie sie von den jetzt fast durchweg schutzzöllnerisch eingestellten Staaten betrieben werden, noch die Antidumping-Gesetzgebung haben etwas erreicht. Deshalb ist die Lösung auf privatwirtschaftlichem Wege, d. h. durch internationale Kartelle anzustreben“ [5]).

[5]) Leipz. Volksztg. Nr. 179, v. 4. 8. 1925.

b. Internationale Kartelle in der Vorkriegs- und Nachkriegszeit.

Die internationalen Kartelle bilden keine Neuerscheinung auf dem Gebiete der wirtschaftlichen Organisationsformen. Prof. Liefmann, der ihnen als einer der ersten in Deutschland seine wissenschaftliche Aufmerksamkeit zuwendete, tat der internationalen Kartelle schon vor 30 Jahren Erwähnung. In den 80er Jahren (Schienenkartell 1883, Dynamitkartell 1886), teilweise schon in den 70er Jahren (Wismutsyndikat, Luxemburg-Lothringischer Roheisenverband 1879) kamen internationale Kartelle zustande. Im Jahre 1897 gab Prof. Liefmann bereits 40 internationale Kartelle an, an denen Deutschland beteiligt war; über die Hälfte hiervon entfielen auf die chemische Industrie. 1910 wurde die Zahl von demselben Verfasser auf ca. 100 geschätzt [6]). Die meisten internationalen Kartelle sind für die verschiedenen Produkte der chemischen Industrie gegründet worden, von denen jedoch nur die wenigsten öffentlich bekannt wurden. Des weiteren bestanden eine Reihe internationaler Kartelle in der Schiffahrt, die vor dem Weltkriege etwa 80 internationale Kartelle aufwies. In der Eisenindustrie sind die internationalen Vereinbarungen für Schienen, Röhren, Träger, Halbzeug, Draht bemerkenswert. Von den sonstigen internationalen Kartellen sind in der Hauptsache zu erwähnen: das Glühlampenkartell (1903), Spiegelglas-Syndikat (1903) und Flaschenkartell (1907); weiterhin bestanden internationale Kartelle für verschiedene Metalle (Blei, Kupfer, Nickel), Gummiwaren, Leim, Lederwaren etc.

Faßt man die hauptsächlichsten vorkriegszeitlichen internationalen Kartelle kritisch zusammen, so ergibt sich, mit Ausnahme des 1907 zur gemeinsamen Erwerbung und Einführung der Owenschen Flaschenmaschine [7]) gegründeten Flaschenkartells, die Tatsache, daß irgendwelche Ziele einer durchgreifenden Rationalisierung der Erzeugung nicht zu erkennen waren, wenn auch vielleicht hie und da eine solche des Absatzes, insbesondere eine Vermeidung unnötiger Frachten, nicht ganz zu verkennen gewesen ist. Der Hauptzweck blieb immer die Erhaltung des möglichst gleichmäßigen Standes der nationalen Märkte und vornehmlich eine Sicherung angemessener Preise.

Bestrebungen, durch den Krieg zum Erlöschen gekommene internationale Vereinbarungen wieder zu begründen, datieren schon vom Jahre 1922, teilweise von 1921 ab und gingen seinerzeit sowohl von deutscher als auch von ausländischer beteiligter Seite aus [8]). Seit dem Jahre 1924 begegnen wir einer ständig anwachsenden Zahl internationaler Kartelle und Konventionen. Als erste kamen zu einer internationalen Verständigung die großen Schiffahrtsgesellschaften, die mit Einschluß der Deutschen ihre internationalen Pools gründeten. Dann kam in den Jahren 1924 und 1925 die Verständigung des deutschen Kalisyndikats mit den Werken des Elsaß über die Absatzregelung in der Welt zustande, indem das deutsche Kalisyndikat gemeinsam mit der Société Commerciale des Pottasses d'Alsace Verkaufs- und Propagandabüros einrichtete [9]). Ebenso setzten sich

[6]) Liefmann, Kartelle und Trusts, 1910, S. 30.
[7]) Liefmann, Kartelle und Trusts, 1927.
[8]) B. B. Ztg. Nr. 370, v. 11. 8. 1926.
[9]) D. B. Ztg. Nr. 67, v. 18. 3. 1928.

die Vertreter der Glasindustrie und Chemie wieder international an den Verhandlungstisch. Interessant ist in diesem Zusammenhang u. a. auch die Vereinbarung zwischen Krupp sowie mehreren anderen deutschen Edelstahlwerken einerseits und der englischen Firma The Firth Brearley Stainless Steel Syndikate in Sheffield anderseits über die Patente und den Weltabsatz in rostfreiem Stahl [10]).

Die hauptsächlichsten in den Jahren 1924 bis 1926 gebildeten größeren europäischen Kartelle sind [11]):

das Rohstahlkartell, umfassend Deutschland, Frankreich, Belgien, Tschecho-Slowakei, Luxemburg, Oesterreich, Ungarn; gegr. 1926.

das Schienenkartell, umfassend Deutschland, Groß-Britannien, Frankreich, Belgien, Luxemburg; gegr. 1926,

das Röhrenkartell, umfassend Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, Oesterreich, Tschecho-Slowakei und Polen; gegr. 1926,

das Drahtkartell, umfassend Deutschland, Belgien, Tschecho-Slowakei, die Niederlande; gegr. 1927,

das Kupferkartell, umfassend die Vereinigten Staaten von Amerika, Spanien, Groß-Britannien, Belgien und Jugoslavien; gegr. 1926,

das Aluminiumkartell, umfassend Deutschland, Frankreich, Groß-Britannien, Schweiz, Norwegen (teilweise) und Oesterreich (teilweise); gegr. 1926,

das Emaillewarenkartell, umfassend Deutschland, Polen, Tschecho-Slowakei, Oesterreich und Ungarn; gegr. 1926,

das Kunstseidenkartell, umfassend Deutschland, Groß-Britannien und Italien, sowie eine Reihe von durch Deutschland und Groß-Britannien in den Vereinigten Staaten von Amerika kontrollierten Fabriken; gegründet 1926,

das Glühlampenkartell, umfassend Deutschland, die Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, die Niederlande, Frankreich, Italien, die skandinavischen Länder, Groß-Britannien, Oesterreich und Ungarn; gegr. 1924,

das Tafelglaskartell, umfassend Frankreich und Belgien,

das Flaschenglaskartell, umfassend Deutschland, Frankreich, Oesterreich, die skandinavischen Länder, Tschecho-Slowakei, Ungarn und Holland,

das Boraxkartell, umfassend Deutschland, Groß-Britannien, die Vereinigten Staaten von Amerika, Frankreich und Oesterreich.

An weiteren internationalen Vereinbarungen in der Nachkriegszeit sind noch zu erwähnen diejenigen in der Celluloid-, Leim-, Bürobedarfs-, Zündholz-, Glas-, Film-, Papier-, Süßstoff-, photographischen und keramischen Industrie. Im großen und ganzen läßt sich sagen, daß bei den heutigen internationalen Kartellen grundlegende neue Formen und Ziele, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nicht zu verzeichnen sind. Eine besondere Ausnahme bildet das Internationale Glühlampenkartell mit dem Sitz in Genf, das schon 1903 großzügige Pläne eines Weltkartells erkennen ließ und in letzter Zeit in Verbindung mit neuzeitlicher Typisierung und Rationalisierung der Erzeugung und des Absatzes sowie durch Austausch von Erfahrungen und Patenten technischer Höchstleistungen mit gutem Erfolge gearbeitet hat.

[10]) D. A. Ztg. Nr. 310/311, v. 5. 7. 1925.
[11]) Germania, Nr. 12, v. 8. 1. 1928.

c. Ziele der internationalen Kartelle.

Die von den internationalen Kartellen zur Erreichung ihrer Ziele angewandten Mittel unterscheiden sich von den Maßnahmen der einzelstaatlichen Verbände insofern, als gerade die Verkaufskonditionen (Zahlungsziel, Rabatte, Lieferfristen usw.) im allgemeinen nicht zum Gegenstande einer gemeinsamen Regelung gemacht, sondern den einzelstaatlichen Organisationen überlassen worden sind. Die Festsetzung einheitlicher Verkaufspreise tritt stark in den Hintergrund, da sich einer solchen Regelung Schwierigkeiten entgegenstellen, infolge der Unterschiedlichkeit der Produktionsbedingungen und mangels exakter Vergleichbarkeit der einzelnen Produktionsfaktoren. Demgegenüber wird wohl der Hauptwert durchweg auf eine Verständigung über die den einzelnen Beteiligten zufallenden Absatzgebiete gelegt, wobei die heimischen Märkte meistens für die nationale Industrie reserviert werden; aber auch eine Verteilung dritter Länder an diesen oder jenen Beteiligten ist relativ häufig [12]). Häufig sind auch Vereinbarungen über Produktionskontingentierung, um einer planlosen Uebererzeugung vorzubeugen und so durch Verknappung des Angebotes dem Wettbewerb gleichzeitig auf dem Binnen- und Außenmarkte seine Schärfe zu nehmen. Von besonderer Bedeutung sind weiterhin internationale Patentverwertungskartelle, wobei die Beteiligten einen Austausch ihrer Patente vereinbaren und sich zu gegenseitiger Lizenzerteilung verpflichten [12]).

Bestimmte Regeln für Betätigungsmöglichkeiten internationaler Organisationsformen werden nicht aufgestellt werden können; hierbei werden hauptsächlich praktische Erwägungen maßgebend sein, ob ein Wirtschaftszweig internationalen Vereinbarungen unterworfen werden kann oder nicht. Es sind daher solche Uebereinkommen sowohl in der Fertigindustrie als auch in der Industrie von Halbfabrikaten und Rohstoffen anzutreffen, wobei natürlich eine Kartellierung bedeutend leichter möglich ist in den Rohstoffstadien der Produktion, wegen des einheitlichen Charakters der Produkte und der Konzentration der Produktion in verhältnismäßig so wenigen Unternehmungen, daß eine wirksame Kartellbildung und Produktionskontrolle durchführbar ist.

b) Voraussetzung und Schwierigkeiten bei Bildung internationaler Kartelle.

Voraussetzung für die Schaffung von internationalen Kartellen ist vor allen Dingen ein nationaler wirtschaftlicher Zusammenschluß. Hierbei ist nicht immer unbedingt erforderlich, daß die an den internationalen Verhandlungen beteiligten Unternehmungen der einzelnen Länder vorher in einem nationalen Kartell zusammengeschlossen sind; auch durch die Schaffung großer Konzerne in einem Lande, durch welche mehrere Unternehmungen in einer einheitlichen Verwaltung zusammengefaßt sind, wird die Bildung internationaler Kartelle erleichtert [13]). Die Schwierigkeiten, die sich immer wieder bei internationalen Verhandlungen herausgestellt haben, sind zum erheblichen Teil auf die nationale wirtschaftliche Zersplitterung der Unternehmungen zurückzuführen.

[12]) Liefmann, Kartelle und Trusts, 1927, S. 49.
[13]) Liefmann, 1927, a. a. O. S. 178.

Der Durchführung der internationalen Kartellierung stehen die Schwierigkeiten, die bei der nationalen Kartellierung zu überwinden sind, in verstärktem Maße gegenüber. Dazu werden für Länder mit unstabilen Währungen die psychologischen Voraussetzungen internationaler Bindungen nicht in gleichem Maße gegeben sein wie für die Volkswirtschaften, bei denen Binnen- und Außenwert der Währung ausgeglichen sind. Sinkende Währungen haben schon oft die Bildung internationaler Kartelle erschwert, aber da in der Regel dann Antidumpingzölle drohen, können auch die Produzenten des Landes mit sinkender Valuta doch nicht auf dauernden Export rechnen, weshalb sie oft eine Verständigung mit ihren Nachbarn vorziehen [14]). Weiterhin bildet vor allem die oft große Verschiedenheit der Produktionskosten in den einzelnen Ländern, die für internationale Vereinbarungen keine geeignete Grundlage abgibt, eine große Schwierigkeit. Ein großes Hindernis bedeutet auch für die für eine internationale Verständigung in Frage kommenden Länder der Umstand, daß sie durch einen Kartellvertrag feste Bindungen nach verschiedenen Richtungen eingehen; mag in den Festlegungen auch oft zunächst ein Vorteil gegenüber den Zuständen der Gegenwart liegen, so bleibt doch fraglich, ob sie auch auf lange Sicht zweckmäßig sind.

e) Vorteile und Nachteile internationaler Kartelle.

Neben der rein privatwirtschaftlichen Bedeutung, die den internationalen Kartellen innewohnt und darin besteht, daß durch eine zentrale Beeinflussung des Marktes für die zusammengeschlossenen Unternehmen angemessene Preise und damit eine Rente für das arbeitende Kapital erzielt werden, sind sie auch für die Gesamtwirtschaft von größter Bedeutung. Dadurch, daß die internationalen Kartelle gemeinsam die planlose Uebererzeugung bekämpfen und auch durch Beschränkung des Absatzes zu einem Ausgleich von Angebot und Nachfrage beitragen, kann der weltwirtschaftliche Gesundungsprozeß wesentlich gefördert werden. Wie die nationalen, so ermöglichen auch internationale Kartelle eine durchgreifende Rationalisierung über die nationalen Grenzen hinaus, eine stabile Preispolitik, gleichmäßige, bessere Versorgung des Marktes etc. Während in der Vorkriegszeit die internationalen Kartelle im allgemeinen nur von wirtschaftlichen Gesichtspunkten betrachtet wurden, gelten sie heute auch als ein wichtiges Werkzeug der Politik, das die durch den Weltkrieg geschaffenen oder verschärften Gegensätze überbrücken helfen soll. Weiterhin überbrücken internationale Kartelle Zollschranken, deren Beseitigung als solche oft nicht ohne weiteres möglich ist, und verhüten ein Dumping in den Vertragsstaaten und unter Umständen auch in den anderen Ländern. Ein Vorteil liegt auch darin, daß durch die persönliche Fühlungnahme der Industriellen verschiedener Länder die Ueberzeugung von der wirtschaftlichen Verbundenheit der Nationen gefördert wird.

Gegenüber diesen günstigen Wirkungen darf aber nicht übersehen werden, daß diese internationalen Verbände auch Monopole darstellen und besonders als Rohstoffmonopole weit größere Gefahren in sich tragen als nationale Kartelle. Erwähnt seien nur ein internationales Dumping starker Kartelle auf dritten Märkten, das zu weiterer Steigerung der Schutzzolltendenzen in diesen Ländern führen kann, auch die Valorisation wichtiger Rohstoffe; des weiteren fördern sie, besonders die Gebiets-

[14]) Liefmann; in Weltwirtschaft. Archiv, Bd. 25, S. 261.

kartelle, nicht die rationelle weltwirtschaftliche Arbeitsteilung, indem sie an sich unrentabel arbeitende Betriebe am Leben halten und so eine mögliche Herabsetzung der Preise verhindern, eine Gefahr, die in gleichem Maße bei dem Schutzzollsystem besteht. Aber diese Gefahren und Nachteile dürfen die nützlichen Seiten der internationalen Kartelle nicht verdunkeln. Die wirtschaftlichen Sorgen und Nöte der Nachkriegszeit verlangen, daß internationalen Abreden der Weg geebnet wird und Hindernisse der Entwicklung beseitigt werden.

f. Gefahren für die Arbeitnehmer und Verbraucher.

Gegenüber der vorteilhaften Zusammenfassung der Produktion und der Verteilung der Waren bestehen auf der Arbeiterseite nicht notwendig Nachteile. Die Befürchtung gegenüber internationalen Kartellen auf seiten der Arbeiterschaft resultiert aus der Zusammenballung der wirtschaftlichen Macht; es ist hier zunächst die sozialpolitische Bedeutung dieser Gebilde, die Sorgen macht. Daß internationale Arbeitsgemeinschaften unter Umständen auch für soziale Kämpfe größere Kraft haben können als zersplitterte Einzelgebilde, ist wohl nicht zu leugnen. Die Arbeiter fürchten, daß die durch internationale Kartelle zusammengeschlossenen Produzenten bestrebt sind, die Produktionskosten zu senken und sich deshalb zunächst „auf die Elemente des geringsten Widerstandes stürzen, d. h. die Löhne kürzen und die Arbeitszeit verlängern“ [15]). Gegen das notwendige Bestreben der Produzenten zur Senkung der Produktionskosten kann nichts eingewendet werden, eine solche Aktion ist vielmehr zu begrüßen. Ob nun das Ziel dieses Bestrebens eines internationalen Kartells gerade darin besteht, zunächst einen Abbau der Löhne vorzunehmen, ist mehr als zweifelhaft. Wenn es einem internationalen Kartell gelingt, infolge der Vereinbarung gewinnbringende Preise zu erzielen, so besteht eher als vorher in dem schwächenden Konkurrenzkampfe die Möglichkeit, die Löhne auf einer angemessenen Höhe zu belassen. Der gegen internationale Kartelle erhobene Vorwurf von der Arbeiterseite aus, daß eine Beschränkung der Produktion und Verbesserung der Technik eine Folgeerscheinung internationaler Kartelle sei, der notwendigerweise eine Entlassung von Arbeitern folgen müsse, kann auch nicht zu Recht bestehen, denn dieses ist nicht nur eine Folge internationaler Kartelle, sondern die naturnotwendige Folge jedes wirtschaftlichen und technischen Fortschritts. Im übrigen aber stehen bei Verletzung wesentlicher Interessen der Allgemeinheit und somit auch der Arbeiterschaft den Regierungen Machtmittel genügend zur Verfügung, „um Auswüchse mittels der nationalen Gesetzgebung oder im Benehmen mit den sonst beteiligten fremden Regierungen zu bekämpfen [16])“.

Berechtigte Bedenken gegen internationale Kartelle mußten sich auf der Verbraucherseite ergeben. In dem durch die internationale Kartellierung gestärkten Monopolismus liegt eine große Gefahr für den Verbraucher, welcher unter Umständen der Gefahr einer ungehemmten Preissteigerung in starkem Maße ausgesetzt ist. Bei Aufleben des internationalen Kartellgedankens in der Nachkriegszeit verlangte man auf der Verbraucherseite daher sowohl nationale wie inter-

[15]) Vorwärts, Nr. 362, v. 3. 8. 1927.
[16]) Reichswirtschaftsminister Dr. Curtius, im Auswärtigen Ausschuß, B. B. Z. Nr. 546, v. 23. 11. 1926.

nationale Institutionen, um wirksam einem evtl. Mißbrauch der Kartellmacht vorzubeugen. So sehr eine solche „Garantie“ erwünscht wäre, so wenig aber besteht auch die Hoffnung, diesen Gedanken in die Praxis umsetzen zu können. Der Plan, unter dem Patronat des Völkerbundes ein Kontrollinstitut ins Leben zu rufen, dessen Aufgabe es wäre, als Sicherheitsventil gegenüber der Uebermacht gewisser Wirtschaftsgruppen zu wirken [17]), läßt sich wegen der großen Schwierigkeiten wohl kaum verwirklichen. Eine durchgreifende Kontrolle und Beobachtung der Auswirkungen internationaler Kartelle setzt voraus eine ausreichende nationale Kontrolle der Mitglieder des internationalen Kartells in allen beteiligten Ländern; bei der Verschiedenartigkeit der Verhältnisse und gesetzlichen Bestimmungen in den einzelnen Ländern ist diese jedoch nicht durchzuführen. Es ist immerhin zweifelhaft, ob eine internationale Kontrollstelle überhaupt hinreichenden Einblick in das Wesen und die Wirksamkeit der Kartelle gewinnen würde [17]); zudem wäre mit der Möglichkeit zu rechnen, daß durch Einführung einer internationalen Kontrollinstanz irgendwelche wirtschaftlichen Gegensätze sich umsetzen würden in politische [18]). Als wirksames Kontrollorgan besteht im allgemeinen aber anderseits die Kritik der öffentlichen Meinung, deren mögliche Einwirkung auf die Politik der Kartelle nicht zu unterschätzen ist [19]). Im übrigen ist zu hoffen, daß durch die internationale Kartellierung allmählich infolge systematischerer Entwicklung der Produktion und Herabsetzung der Unkosten der Arbeiterschaft eine größere Stetigkeit der Beschäftigung und gleichzeitig der Verbraucherschaft durch die Rationalisierung der Produktion Vorteile gebracht werden, daß die Ausnutzung der Marktsituation durch die Kartelle sich nicht in scharfen Preissteigerungen äußert.

g. Internationale Kartelle und Schutzzoll.

Die Frage der Beseitigung bezw. beträchtlichen Senkung des Schutzzolls war in der Nachkriegszeit mit Wiedereinsetzen der internationalen Kartellierungen Gegenstand lebhafter Erörterungen, besonders im Zusammenhang mit den internationalen Eisenverhandlungen. Manche internationalen Kartellvereinbarungen müssen den Schutzzoll infolge der Minderung der Exportkonkurrenz teilweise entbehrlich machen. In verstärktem Maße aber erscheint der Schutzzoll überflüssig bei der Durchführung des Heimatschutzes durch ein internationales Gebietskartell, da durch die internationalen Vereinbarungen der einheimische Markt dann stärker geschützt ist als durch einen Zoll. Doch wird man nach Abschluß eines solchen Kartells nicht auf einen Zoll verzichten können; denn, soweit es sich nicht um ein Weltkartell handelt, besteht die Sicherung nur gegenüber den Unternehmern bezw. Kartellen der Vertragsstaaten. Außerdem aber bilden die Schutzzölle meistens die Grundlage, auf welcher sich die internationalen Vereinbarungen aufbauen, zudem sind „internationale Kartelle noch viel zu vorübergehende und auch rechtlich zu wenig gesicherte Bildungen [20])“. Allgemein jedoch schützt ein internationales Gebietskartell vor einer Erhöhung der Schutzzölle, da die kartellierten Industrien gegen ein etwaiges Preisdumping auf den Inlandsmärkten durch die Vertragsstaaten gesichert sind; die internationalen Kartellvereinbarungen

[17]) Magazin der Wirtschaft, Heft 15, v. 14. 4. 1927.
[18]) D. A. Z. Nr. 211/12, v. 8. 5. 1927.
[19]) Frankf. Ztg. Nr. 352, v. 13. 5. 1927.
[20]) Liefmann, a. a. O. 1927, S. 194.

vermindern somit, zum mindesten in den am Abkommen beteiligten Ländern, den im Sinne einer Steigerung der Zollsätze wirkenden Druck[21]).

h. Internationale Kartelle und die Weltwirtschaftskonferenz.

Die Tatsache der internationalen Kartellierung und ihre Bedeutung für den Wiederaufbau der Weltwirtschaft hat überall zur Beobachtung und zur Diskussion dieser wirtschaftlichen Organisationsform angeregt. U. a. hat sich auch die Kartellstelle des Reichsverbandes der Deutschen Industrie mit der Frage befaßt und einen Unterausschuß für internationale Wirtschaftsorganisationen eingesetzt, insbesondere aber befaßte sich die Internationale Weltwirtschaftskonferenz in Genf mit der Frage der internationalen Kartelle.

Bei den für die Konferenz verfaßten volkswirtschaftlichen Arbeiten über internationale Abkommen stehen die Abhandlungen von Prof. Mac Gregor (Universität Oxford) und diejenige von Prof. Cassel in einem auffallenden Gegensatz zueinander[22]). Mac Gregor ist der Auffassung, daß die Idee einer Regelung der Produktion durch nationale und internationale Abkommen unter den einzelnen Produzenten nicht im Gegensatz zu den Gedankengängen der theoretischen Nationalökonomie steht und auch nicht dem öffentlichen Interesse zuwiderläuft[23]). Prof. Cassel[24]) dagegen verwirft internationale Vereinbarungen, durch welche eine Einschränkung des Wettbewerbs, Herabsetzung der Produktion, Aufteilung der Märkte zwischen den führenden Produktionsländern und Erhöhung der Preise erzielt werden sollen. Wenn solche Maßnahmen für die unmittelbar beteiligten Länder einen gewissen Vorteil bringen könnten, so stellen sie nach der Ansicht Cassel's doch immerhin nur einen Versuch zur Umgehung natürlicher Schwierigkeiten dar, die Produktion und Handel immer zu überwinden haben. Cassel betrachtet diese Maßnahmen deshalb als ein „Mittel des Ausweichens", das nur auf Kosten der Weltwirtschaft gewonnen wird. Die übrigen Länder würden somit notwendigerweise das leichte Opfer einer kleinen Gruppe von Ländern, die in einem gemeinsamen monopolistischen Interesse zusammenarbeiten. In der Verminderung bezw. völligen Ausschaltung des Wettbewerbs auf dem Weltmarkt erblickt Cassel das Hauptübel der internationalen Abkommen.

Während Cassel vor jeder Einmengung der Regierungen, sei es für, sei es gegen private Vereinbarungen, dringend warnt, da nur geringe Aussicht auf Erfolg bestände, und im übrigen hierdurch nur neue, unnötige Reibungen zwischen den Staaten erzeugt würden, verlangt Mac Gregor eine strengere Ueberwachung der internationalen Kartelle[25]).

Prof. Wiedenfeld erblickt in der Beseitigung der internationalen Konkurrenz die wichtigste Aufgabe, die sich die internationalen Kartelle setzen. Gelingt durch eine internationale Vereinbarung ein Ausgleich der Preise, so fällt für die in der Nachkriegszeit neu geschaffenen Industrien (z. B. in Italien, Argentinien, Brasilien, Südafrika), denen die natürlichen Voraussetzungen für eine dauernde konkurrenzfähige Pro-

[21]) Liefmann, in Weltwirtschaftl. Archiv. Bd. 25, S. 287.
[22]) D. B. Ztg. Nr. 229, v. 30. 9. 1927.
[23]) dto. und Weltwirtsch. Archiv, Bd. 26. S. 414.
[24]) Cassel: Mémorandum für die Weltwirtschaftskonferenz.
[25]) Weltwirtsch. Archiv, Bd. 26, S. 415 u. 419.

duktion fehlen, der Vorteil fort, billige Produktionsmittel zu beziehen; in demselben Maße aber wird die natürliche Ueberlegenheit der Länder, die über das notwendige Rohmaterial etc. verfügen, verstärkt[26]).

Die Diskussion auf der Weltwirtschaftskonferenz über das Problem der internationalen Kartellierungen brachte eine Reihe gegensätzlicher Anschauungen zutage. Die ersten Reden verhielten sich zur Wirtschaftsform der internationalen Kartelle als Mittel der Zusammenarbeit entweder direkt feindlich, oder zum mindesten skeptisch und verdächtigend[27]). Meinungsverschiedenheiten ergaben sich zunächst darüber, ob eine Aufhebung der Zollschranken gefordert werden müsse oder ob eine Kontrolle der internationalen Wirtschaftszweige durch internationale Kartelle vorzuziehen sei. Frankreich hing in der Hauptsache der letzteren Lösung an, der französische Vertreter verfocht die Ansicht, daß zunächst die Maßnahmen zwecks Abbau des Protektionismus durch private Abmachungen vorbereitet werden müßten; durch eine solche Regelung, also lediglich durch internationale Kartelle, könnten die Völker die Heilung ihrer Nöte erwarten[28]). Dieser Meinung der französischen Vertreter, u. a. auch Loucheur's, wurde auf das entschiedenste widersprochen von England und Deutschland. Der deutsche Vertreter Dr. Lammers wies hierbei darauf hin, daß die internationalen Eisenkartellierungen immer noch nicht bewirkt hätten, daß der so notwendige endgültige deutsch-französische Handelsvertrag zustande gekommen wäre. v. Siemens äußerte sich u. a.: „Die Kartellierung bildet vielleicht eine Methode, mit deren Hilfe es möglich sein könnte, die europäischen Zollschranken herabzusetzen und die Industrie in eine befriedigendere Lage zu versetzen bis zu dem Augenblick, wo die politischen Umstände eine unmittelbare Aktion zum Zwecke der Herabsetzung oder Abschaffung dieser Schranken ermöglichen werden. Anderseits kann aber die Kartellierung, wenn sie nicht im richtigen Sinne orientiert wird, in die falsche Richtung führen, in Errichtung des Monopols und der Ausbeutung[29])". Zahlreiche Vertreter der kleineren europäischen und überseeischen Staaten schoben die Gefahren für die Konsumenten und die Arbeiter stark in den Vordergrund, sie betonten weiterhin, daß die industriell noch weniger entwickelten Länder durch internationale Industriekartelle gewaltsam in ihrer Entwicklung gehemmt oder beim Bezuge der Erzeugnisse schwer besteuert oder differenziert werden könnten.

Von der Arbeiterseite aus wurden gegen internationale Kartelle als solche keine Einwendungen erhoben, der Vorteil solcher Gebilde wurde anerkannt, da sie zur Kontinuität der Produktion beitrügen und zu große Preisschwankungen durch sie vermieden würden. Den mit der Bildung internationaler Kartelle verbundenen Gefahren durch Mißbrauch der Kartellmacht müsse durch Errichtung eines Kontrollinstituts begegnet werden, in welchem auch Arbeitnehmer vertreten sein müßten und das mit den erforderlichen Machtmitteln ausgestattet werden müßte, um die Allgemeinheit vor Schaden zu bewahren. Die Statuten und Abkommen der internationalen Kartelle sollten veröffentlicht und durch ein Zentralorgan registriert werden, wodurch weder die Souveränität der Staaten

[26]) Weltwirtsch. Archiv, Bd. 26, S. 410.
[27]) K. Z. Nr. 341, v. 9. 5. 1927.
[28]) Frankf. Ztg. Nr. 386, v. 26. 5. 1927.
[29]) K. Z. Nr. 332, v. 5. 5. 1927.

noch die Freiheit der Kartelle beeinträchtigt würde[30]).

Von sehr starkem Einfluß auf die tatsächliche Entscheidung der Konferenz war vor allem die Haltung der deutschen Abordnung, insbesondere Dr. Lammers'. Dieser bezeichnete die internationalen Kartelle als eine aus besonderen Verhältnissen entstandene Entwicklungsphase, deren weiterer Verlauf noch nicht abzusehen sei, und hob hervor, daß internationale Kartelle auf keinen Fall benutzt werden dürften zur Ueberbrückung der Auswirkungen des nationalen Protektionismus auf bestimmten Teilgebieten der nationalen Wirtschaft, um so auf anderen Gebieten die Fortführung des Protektionismus zu erleichtern; vielmehr müsse das Ziel aller Kartelle darin bestehen, durch Rationalisierung der Produktion die Produkte zu verbilligen und zu verbessern[31]).

Die endgültige Entschließung der Konferenz lehnte die Empfehlung der internationalen Kartelle als eines allgemein gültigen, regulierenden Wirtschaftsprinzips ab, da diese Organisationsform „nicht allein aus sich heraus geeignet ist, die Ursachen der Schwierigkeiten zu beseitigen, unter denen die Weltwirtschaft und besonders die europäische Wirtschaft leidet[32])". Die Konferenz stellte fest, daß die internationalen Kartelle sich im allgemeinen beschränkten auf bereits zentralisierte Produktionszweige oder auf solche der Massen- und Serienfabrikation. Zu einer grundsätzlichen Stellungnahme gegenüber der Kartellierung, die sich aus den wirtschaftlichen Notwendigkeiten ergeben habe, glaubte die Konferenz keine Veranlassung zu haben. Sie beschränkte sich auf die Festellung, daß die Kartelle, nationale und internationale, auf vielen Gebieten eine Tatsache seien. „Je nach dem Geiste, in dem diese Kartelle abgeschlossen und durchgeführt werden, besonders aber je nach dem Grade, in dem sich die führenden Persönlichkeiten von der Rücksicht auf das Gemeinwohl leiten lassen", gebe es gute oder schlechte Kartelle[32]). Bezüglich der Auswirkung der internationalen Kartellierung erkannte die Konferenz an, daß die Kartelle zu einer besseren Organisation der Produktion, zu einer Herabsetzung der Gestehungskosten und zu einer Beseitigung unwirtschaftlicher Konkurrenzformen beitragen, womit der Arbeiterschaft eine gleichbleibende Beschäftigung gewährt und den Konsumenten durch Reduktion der Herstellungs- und Verkaufspreise auch wesentliche Vorteile geboten werden können; die Teilnehmer der Konferenz verschlossen sich nicht der Ansicht, daß die Kartelle durch Unterstützung monopolistischer Bestrebungen und Anwendung von „ungesunden Geschäftsmethoden" den technischen Fortschritt behindern und die berechtigten Interessen wichtiger sozialer Gruppen und gewisser Länder beeinträchtigen könnten[32]). Daher forderte die Konferenz von den Kartellen, daß sie die schlimmsten der möglichen Nachteile vermieden, die in einer Preispolitik bestänen, welche sich zum Schaden der Konsumenten auswirken würde, und in einer Rücksichtslosigkeit gegenüber den Arbeitern; ferner dürfte durch die Kartelle keine Erschwerung der Rohstoffversorgung der verschiedenen Länder und keine ungleiche Behandlung der verarbeitenden Industrien der Produktions- und Konsumtionsländer stattfinden oder die industrielle Entwicklung einzelner Länder sowie der technische Fortschritt unterbunden werden. Eine internationale Kontrolle der Kartelle wurde durch die

[30]) B. B. Ztg. Nr. 221, v. 13. 5. 1927.
[31]) Frankf. Ztg. Nr. 352, v. 13. 5. 1927.
[32]) Schlußbericht d. Weltwirtschaftskonferenz, a. a. O. S. 87.

Konferenz abgelehnt, da die Unmöglichkeit der Einrichtung einer solchen Institution wegen der verschiedenen Verhältnisse in den einzelnen Ländern zutage trat. Als den wichtigsten Regulierungsfaktor für die Kartellmacht erblickte die Konferenz die Kritik der öffentlichen Meinung.

C. Die Internationale Rohstahlgemeinschaft.

Unter den in der Nachkriegszeit geschaffenen internationalen Kartellen ist von ganz besonderer Bedeutung die am 1. September 1926 von Deutschland, Frankreich, Belgien und Luxemburg erfolgte Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft. Das Stahlkartell bildete das Ergebnis einer Reihe Verhandlungen auf dem Gebiete der internationalen Eisenwirtschaft, die zunächst von Deutschland und Frankreich seit dem Jahre 1924, nicht ohne längere Unterbrechungen, geführt worden waren. Mit Hilfe dieses Kartells sollten nach dem Vorbild der Deutschen Rohstahlgemeinschaft weitere Unterverbände geschaffen werden, um so in die Unordnung der Erzeugungs- und Absatzverhältnisse des Eisens und Stahls auf dem Weltmarkte wieder Ruhe und Ordnung zu schaffen und sich den veränderten politischen Zuständen anzupassen.

Im Rahmen der europäischen Wirtschaftsverständigung bedeutete die Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft und die damit zusammenhängenden Eisenvereinbarungen ein Ereignis von kaum zu überschätzender Bedeutung; denn hierdurch wurden Interessengegensätze von Industriegruppen beseitigt, die sich vorher politisch und wirtschaftlich scheinbar unversöhnlich gegenüberstanden und die sich nun zusammenfanden zur Ueberbrückung dieser Gegensätze durch eine gemeinsame Regelung ihrer Produktion und ihrer Absatzverhältnisse. Mit dieser indirekten Anerkennung gegenseitiger wirtschaftlicher Abhängigkeit großer wichtiger europäischer Erzeugergruppen scheint mir die Festigung des europäischen Wirtschaftsfriedens einen großen Schritt vorwärts gekommen zu sein. Der deutsche Großindustrielle Fritz Thyssen äußerte sich nach der Unterzeichnung des Stahlpaktes[33]): „Die Verständigung hat einen gewissen materiellen Wert, aber der materielle Wert ist, glaube ich, nicht die Hauptsache; die Hauptsache ist, daß wenigstens auf wirtschaftlichem Gebiete eine Befriedung Europas in die Wege geleitet werden soll und jetzt allmählich wieder Verhältnisse entstehen sollen, die tragbar sind."

1) Die Verhältnisse in der Eisen- und Stahlindustrie der Welt und Europas in der Nachkriegszeit.

In der Nachkriegszeit hatten sich die Verhältnisse in der Eisen- und Stahlproduktion grundlegend geändert[34]). Bei Zugrundelegung der Produktionszahlen des Jahres 1913 ergibt sich nach einer anfänglichen starken Senkung in den ersten Nachkriegsjahren seit dem Jahre 1923 ein langsames Steigen in der Weltproduktion von Roheisen und ein bedeutend schnelleres Anschwellen der Weltproduktion von Rohstahl; der

[33]) Dr. M. Schlenker in „Kieler Vorträge", 1927, S. 27.
[34]) s. Tabellen im Anhang.

Grund für ein stärkeres Anschwellen der Rohstahlproduktion lag in der vermehrten Verwendung von Schrott und erfolgte auch durch die gesteigerten Verwendungsmöglichkeiten von Stahlprodukten. In der Roheisenerzeugung wurde im Jahre 1925 der Vorkriegsstand annähernd erreicht, im Jahre 1926 dieser aber bereits überschritten. Hingegen wurden im Jahre 1924 bereits über 2 Mill. to., im Jahre 1925 mehr als 14 Mill. to. und im Jahre 1926 über 17 Mill. to. Rohstahl mehr erzeugt als im Jahre 1913. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß das Jahr 1913 ein für die Eisen- und Stahlindustrie äußerst günstiges Jahr war; bei Gegenüberstellung der Erzeugung der Jahre 1924, 1925 und 1926 und der durchschnittlichen Erzeugung in den letzten Jahren vor dem Kriege, 1909—1913, ergibt sich, nachdem im Jahre 1924 die Produktion von 1909 bis 1913 erreicht worden war, im Jahre 1925 eine Mehrerzeugung von rd. 13% und im Jahre 1926 eine solche von rd. 16% an Roheisen; die entsprechenden Zahlen für die Rohstahlproduktion sind im Jahre 1924 rd. 20%, 1925 rd. 39% und 1926 rd. 44% Mehrerzeugung gegenüber der durchschnittlichen Weltproduktion in den letzten vier Vorkriegsjahren. Diese Mehrerzeugung in den angegebenen Jahren gegenüber den Vorkriegsjahren ist in der Hauptsache zurückzuführen auf die enorme Steigerung der Eisen- und Stahlproduktion der Vereinigten Staaten von Amerika, die im Jahre 1925 48,46%, im Jahre 1926 50,52% der gesamten Weltproduktion an Roheisen gegen 39,92% im Jahre 1913 betrug; an Rohstahl erzeugten die Vereinigten Staaten im Jahre 1925 50,81% und im Jahre 1926 52,40% der Weltproduktion gegen 41,53% im Jahre 1913. Weiterhin hat sich der Anteil von Uebersee (Asien und Australien) an der Weltproduktion von Eisen und Stahl in den Jahren 1925/1926 gegen 1913 vervierfacht bezw. verfünffacht (von rd. 0,8% auf rd. 3,2% bezw. von rd. 0,5% auf rd. 2,5% gestiegen). Eine Ausnahme bezüglich der Beteiligung an der Weltproduktion bildet Europa, indem hier eine bedeutende Senkung eingetreten ist; während Europa 1913 mit 57,94% an der Gesamtwelterzeugung von Roheisen beteiligt war, stellte sich der Anteil Europas im Jahre 1925 auf 47,45% und 1926 auf 45,13%; für die Rohstahlproduktion betrugen die Zahlen: im Jahre 1913 56,62%, im Jahre 1925 dagegen 45,85% und 1926 44,21%, wobei die Senkung im Jahre 1926 gegen das Vorjahr sowohl bezüglich der Roheisen- als auch der Rohstahlproduktion auf den teilweisen Ausfall der englischen Produktion zurückzuführen ist, hervorgerufen durch den englischen Bergarbeiterstreik.

Die Folge der gesteigerten Weltproduktion an Eisen- und Stahlprodukten war ein starker Wettbewerb auf dem Weltmarkte, der noch durch die Aufrichtung eigener zollgeschützter Eisen- und Stahlindustrien in früher belieferten Ländern, durch welche eine Verengung des Weltmarktes eintrat, und durch die Konkurrenz der valutaschwachen Länder verschärft wurde. Besonders verworren lagen die Verhältnisse auf dem europäischen Eisenmarkte, wo eine Neuordnung im Laufe der letzten Jahre zwingendes Bedürfnis geworden war, was zu einer Einigung der erbittertsten Konkurrenten führte, da sich den Eisenländern nur zwei Möglichkeiten einer Beseitigung der ungesunden Verhältnisse boten: entweder ein Konkurrenzkampf bis zum Erliegen eines Gegners oder Verständigung der Beteiligten zwecks Beseitigung der Uebererzeugung und Hebung und Vereinheitlichung der Weltmarktpreise. Um ein hinreichendes Bild von den in den Nachkriegsjahren erfolgten Veränderungen in der europäischen Eisenwirtschaft zu erhalten, ist eine Gegenüberstellung der Verhältnisse in der Eisen- und Stahlindustrie des Jahres 1913 mit dem der Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft vorangegangenen Jahre, 1925, notwendig.

Die wichtigsten Eisenländer, welche in den Vorkriegsjahren über ihren Eigenbedarf hinaus Eisen und Stahl herstellten und durch ihre Ausfuhr am Weltmarktgeschäft teilnahmen, waren:

	Rohstahlproduktion 1913 [35])
Deutschland einschl. Luxemburg	18 936 000 to.
England	7 787 000 to.
Frankreich	4 687 000 to.
Oesterreich-Ungarn	2 683 000 to.
Belgien	2 467 000 to.
insgesamt:	36 560 000 to.

Zu diesen früheren Eisenländern traten auf dem Weltmarkte in der Nachkriegszeit nach der Zerstückelung Mitteleuropas z. T. selbständig auf: Luxemburg, das Saargebiet, die Tschecho-Slowakei, Polen und Ungarn. Die Produktion dieser neuen Eisenländer an Rohstahl betrug im Jahre 1925 insgesamt 6 172 000 to. [35]), wodurch sich in diesem Jahre zusammen mit der Produktion der alten Eisenländer mit 30 139 000 to. [35]) eine Gesamtproduktion der hauptsächlichsten Rohstahlproduzenten Europas von 36 311 000 to. [35]) ergab, also ungefähr der Stand von 1913 erreicht wurde. Während die Aufnahmefähigkeit in den obigen Ländern im Jahre 1925 im Vergleich zum Jahre 1913 bedeutend abgenommen hatte [36]), hatte sich die Ausfuhr in Halbzeug und insbesondere Walzwerkfertigerzeugnissen im Jahre 1925 gegen das Jahr 1913 wesentlich erhöht. Die Ausfuhren von Frankreich und Belgien hatten im Vergleich zur Vorkriegszeit beträchtlich zugenommen, wogegen jedoch Deutschland und England sehr große Verluste im Ausfuhrgeschäft zu beklagen hatten. Frankreichs Ausfuhr an Halbzeug und Walzwerkfertigerzeugnissen war angewachsen von 0,4 Mill. to. im Jahre 1913 auf 2,8 Mill. to. im Jahre 1925, Belgien führte 1913 1,3 Mill. to. und im Jahre 1925 zusammen mit Luxemburg 3 Mill. to. aus. Demgegenüber sank Deutschlands Export in denselben Produkten von 4,5 Mill. to. im Jahre 1913 auf 2,2 Mill. to. im Jahre 1925, Englands Export ging von 3,4 Mill. to. auf 2,8 Mill. to. in denselben Jahren zurück [37]). Trotz allem aber ist eine starke Entwicklung der deutschen Eisenausfuhr nach der Inflation zu erkennen. Die Ausfuhrsteigerung der westlichen Eisenländer führte zu den schlimmsten Preiskämpfen und Störungen auf dem Weltmarkte, wobei Frankreichs und Belgiens Wettbewerbskraft durch die Frankenzerrüttung, welche letzten Endes die Eisenweltmarktpreise bestimmte, noch erheblich gestärkt wurde und somit absatz- und ausfuhrerschwerend wirkte. Die nachfolgende Uebersicht zeigt die Entwicklung der Inlandspreise zweier Weltmarktprodukte in den Ländern Deutschland, England, Frankreich, Belgien und den Vereinigten Staaten

[35]) Mémorandum sur l'industrie du fer et de l'acier.

[36]) Dr. Reichert schätzt die Abnahme auf 3 Mill. to. (von 27 auf 24 Mill. to). D. A. Z. Nr. 377 v. 14. 8. 1926.

[37]) Dr. W. Krüger: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie; 1927, S. 138. Dr. Reichert, Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 26, S. 341/342.

von Amerika in den letzten Jahren (1924—1926), die einen Rückschluß auf die auf dem Weltmarkte ausgetragenen Preiskämpfe ermöglichen. Es ergibt sich eine Steigerung der deutschen, englischen und amerikanischen Preise gegenüber den Friedenspreisen, während die französischen und belgischen Preise eine beträchtliche Senkung gegenüber den Preisen von 1913 erfahren haben.

Träger für 1 to. in Reichsmark	Deutschland	England	Frankreich	Belgien	Ver. Staaten
1913 Monatsdurchschnitt	110,—	133,18	131,63	127,53	103,70
Durchschnittlicher Preis in den Monaten					
Jan./März 1924	131,—	178,60	116,—	116,—	228,—
April/Juni „	138,—	180,—	141,—	127,50	208,—
Juli/Septb. „	116,—	181,—	120,—	113,—	189,—
Okt./Dezemb. „	116,—	183,—	108,50	110,—	188,—
Jan./März 1925	131,—	181,—	110,—	115,—	195,—
April/Juni „	131,50	167,50	106,—	109,—	187,—
Juli/Septb. „	131,50	161,50	98,50	102,50	177,50
Okt./Dezemb. „	131,25	143,50	91,50	108,—	175,94
Jan./März 1926	131,25	140,—	97,—	107,50	175,94
April/Mai „	131,—	139,—	95,—	76,50	175,94
Jahresdurchschnitt 1924	125,32	180,59	121,33	116,54	202,77
„ 1925	131,15	163,—	101,48	108,62	184,35
Stahlknüppel					
1913 Monatsdurchschnitt	95,—	91,85	115,—	110,—	112,55
Durchschnittlicher Preis in den Monaten					
Jan./März 1924	117,—	149,—	107,—	108,—	160,—
April/Juni „	121,—	134,—	130,—	125,—	159,—
Juli/Septb. „	105,—	129,—	101,50	107,—	158,—
Okt./Dezemb. „	113,—	130,—	98,—	107,—	149,50
Jan./März 1925	120,—	126,50	100,—	106,—	155,—
April/Juni „	120,—	128,50	95,50	104,—	148,—
Juli/Septb. „	120,—	119,50	87,—	94,—	144,70
Okt./Dezemb. „	119,25	118,—	80,—	94,—	146,—
Jan./März 1926	119,25	110,50	84,—	89,—	146,—
April/Mai „	119,—	112,—	79,—	75,50	145,—
Monatsdurchschnitt 1924	113,84	135,54	109,99	109,99	156,71
„ 1925	119,81	122,87	90,63	99,50	148,43

Anmerkg.: Die Preise gelten als Inlandspreise für eine metrische Tonne, umgerechnet nach den Kursen der Berliner Börse.

Die Wirtschaftskurve der Frankf. Ztg. Jahrg. 1925, Heft 3, S. 272 und Jahrg. 1926, Heft 1, S. 94 und 210.

a) Die Lage der deutschen Schwerindustrie und die Entstehung des Gedankens einer privaten Verständigung.

Für die deutsche Eisen- und Stahlindustrie wäre ihr Verlust am Weltmarkte durch die Konkurrenz der valutaschwachen Länder noch eher erträglich gewesen, wenn ihr wenigstens die Belieferung des deutschen Inlandmarktes, dessen Aufnahmefähigkeit stark gesunken war, geblieben wäre. Dieser Markt jedoch war, als sich die deutsche Kaufkraft nach der Stabilisierung wieder langsam erholte, ein besonders begehrtes Absatzgebiet der Ueberschußländer Frankreich, Belgien und Luxemburg geworden, was für die deutsche Schwerindustrie insbesondere deswegen von Schaden war, weil sie inzwischen durch Neubauten und Verbesserungen der Anlagen einen teilweisen Ersatz für die durch den Friedensvertrag verlorenen Produktionsstätten geschaffen hatte, Anlagen, die sich nun nicht ausnutzen ließen. Während Deutschland z. B. im Jahre 1913 an Eisenhalbzeug, Rohluppen, Stab- und Formeisen insgesamt 366 862 dz. einführte, betrug die Einfuhr derselben Produkte im Jahre 1924 insgesamt 6 407 315 dz. und im Jahre 1925 insgesamt 6 974 137 dz. Von dieser Gesamteinfuhr der angegebenen Produkte entfielen auf die Länder des französischen Zollgebietes[38]) 1924 2 794 163 dz. und 1925 3 971 299 dz.; auf die belgisch-luxemburgische Wirtschaftsunion entfielen im Jahre 1924 1 740 561 dz. und im Jahre 1925 1 848 236 dz.[39]); in Prozenten ausgedrückt betrug die Einfuhr von obigen Produkten nach Deutschland aus den untervalutarischen westlichen Eisenländern also im Jahre 1924 rd. 71% und 1925 rd. 70% der deutschen Gesamteinfuhr. Gegen das Valutadumping der westlichen Länder auf dem Welt- sowohl wie auf dem Inlandsmarkte halfen weder Zölle noch die durchgeführte Syndizierung und Kartellierung in der deutschen Stahl- und Eisenindustrie; denn eine nationale Konzentration kann wenig nutzen und ausrichten, wenn ein hemmungsloser internationaler Wettbewerb die Durchführung einer planmäßigeren Regelung von Erzeugung und Absatz wieder zunichte macht. Die billigeren Selbstkosten gestatteten den Frankenländern Unterbietungen der Inlandpreise bis zu 30% und mehr, wogegen die deutschen Eisenzölle nur einen Schutz von etwa 20% boten[40]). Die Macht des Frankendumpings wirkte sich nicht nur in der Eisen schaffenden, sondern auch in der Eisen verarbeitenden Industrie aus, indem die durch die untervalutarischen Länder belieferten ausländischen verarbeitenden Industrien sich durch Errichtung weiterer Fabriken vom Bezuge deutscher Fertigerzeugnisse unabhängig machten und somit das Ausfuhrgeschäft auch der deutschen Eisenverarbeitung bedroht wurde.

Dieses Valutadumping der westlichen Länder hatte einen großen Anteil daran, den Gedanken einer „Eisenverständigung" reifen zu lassen. Im Vordergrunde der Verständigung mit den westlichen Eisenindustrien stand zudem aber auch die Lösung des großen, durch den wirtschaftlichen Widersinn des Versailler Vertrages geschaffenen Problems, nämlich: innerlich zusammengehörige Industriegruppen über die staatlichen Grenzen hinweg wieder zusammenzufügen.

[38]) einschl. Saargebiet.
[39]) Statistik des Deutschen Reichs.
[40]) Dr. Reichert, in der Mitgliederversammlung des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller, D. B. Z. Nr. 138, v. 16. 6. 1927.

2) Verständigungsversuche zwischen Deutschland und Frankreich.

Ihren Ursprung hatten die internationalen Verhandlungen, zu einer Verständigung in der Eisenwirtschaft zu gelangen, in Besprechungen deutscher und französischer Industrieller vom Jahre 1919 ab, bei denen zunächst, der damaligen Wirtschaftslage entsprechend, die Fragen der Rohstoffversorgung im Vordergrunde standen; besonders Hugo Stinnes war es damals, der die Folgen der Grenzverschiebung zwischen Frankreich und Deutschland, wodurch Frankreich einen Ueberfluß an Erz erhielt, für dessen Verhüttung es jedoch an den notwendigen Kohlen fehlte, Deutschland hingegen einen Ueberfluß an Kohle aufwies und fast gar kein Erz hatte, durch eine Art gegenseitige Besitzbeteiligung beseitigen wollte. Die Forderung Stinnes' bestand jedoch darin, ihm selbst die absolute Hegemonie über beide Schwerindustrien zu sichern, was er mit der Ueberlegenheit der deutschen Schwerindustrie über die französische begründete[41]). Daß Frankreich im Bewußtsein überlegener militärischer Macht nicht im geringsten daran dachte, diese Forderung zu erfüllen, konnte nicht verwunderlich erscheinen.

Die nach dem Ruhrkampfe mit den folgenden Micum-Verträgen erörterten Möglichkeiten einer deutsch-französischen industriellen Interessenverflechtung nahmen ihren Ausgang vom Beginn der deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen, und jetzt war es das französische Absatzproblem, das die Debatte beherrschte.

Der Versailler Vertrag hatte die Einheit der deutschen Eisenindustrie zerschlagen und im Vergleich zur Produktion von 1913 42% seiner Eisen-, 37% seiner Rohstahl- und 34% seiner Walzwerkproduktion[42]) benachbarten Mächten zugesprochen. Dr. Reichert schätzt den Gewinn Frankreichs und Belgiens an Produktionskraft auf Grund des Versailler Vertrages wie folgt[43]):

	Gewinn Frankreichs in % von 1913		Gewinn Belgiens durch Abschluß der Zollunion mit Luxemburg in % von 1913
	o. Saargeb.	m. Saargeb.	
Roheisen	75,4%	101%	102%
Rohstahl	50%	97%	53,2%
Walzwerk-Fertigerzeugn.	35%	77%	30,9%

Die Verlegung der politischen und der Zollgrenzen nach dem Osten des großen Eisen schaffenden und wenig Eisen verarbeitenden Gebietes stellte einen gewaltigen Eingriff in die Wirtschaft Westeuropas dar, indem sie die Trennung der Eisenerzeuger von ihren gewohnten und natürlichen Abnehmern des südwestdeutschen Marktes verursachte. Lothringen, Luxemburg und das Saargebiet, im Rahmen der deutschen Volkswirtschaft entwickelt, blieben nach ihrem Uebergang in kleinere und weniger industriell entwickelte Volkswirtschaften, deren Märkte die durch den Versailler Vertrag zugesprochene Ueberschußproduktion an Eisen und Stahl nicht aufnehmen konnten, in ihrem Absatz auch weiterhin auf Deutschland angewiesen. Diesem Bedürfnis der lothringischen, luxemburgischen

[41]) Arnold Rechberg, in Voss. Ztg. Nr. 280, v. 23.11.1927.
[42]) Mémorandum sur l'industrie du fer et de l'acier, S. 16.
[43]) Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 25.

und Saarindustrie wurde im Friedensvertrage dadurch Rechnung getragen, daß Deutschland neben der Gewährung einseitiger Meistbegünstigung verpflichtet wurde, für die Dauer von 5 Jahren, bis zum 10. Januar 1925, große Einfuhrkontingente der Industrien Luxemburgs, Lothringens und des Saargebietes zollfrei in sein Land aufzunehmen, die gemäß dem Absatz der früheren deutschen Reviere nach dem übrigen Deutschland in den letzten Vorkriegsjahren (Jahresdurchschnitt 1911—1913) mengenmäßig festgestellt worden waren. Das durch die Festlegung der Kontingente erstrebte Ziel wurde aber im allgemeinen nicht erreicht; denn stärker als ein Zollschutz riegelte die deutsche Währungszerrüttung die Eisenausfuhr aus den westlichen Gebieten ab, so daß die Kontingente nur in geringem Maße ausgenutzt wurden und erst nach der Markstabilisierung, begünstigt durch die Frankeninflation, in verstärktem Maße den deutschen Markt überfluteten.

Je mehr der Ablauf der zollfreien Kontingente mit dem 10. Januar 1925 heranrückte, um so dringender wurde das Bedürfnis Frankreichs, auch weiterhin für genügenden Absatz seiner Eisen- und Stahlprodukte zu sorgen, zumal über der Befriedigung der westlichen Eisenindustriellen wegen der Inflationskonjunktur die Wolke der kommenden Stabilisierungs- und Deflationskrise schwebte, die ihre Wettbewerbsfähigkeit zu beeinträchtigen drohte. Da Deutschland am 10.1.1925 die ihm durch den Versailler Vertrag entzogene handelspolitische Freiheit zurückerhielt, d. h. die autonomen deutschen Zollsätze wieder in Kraft traten, war die Notwendigkeit zum Abschluß eines Handelsvertrages zwischen Deutschland und Frankreich gegeben. Im Rahmen dieser deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen begannen im November 1924 die Verhandlungen der Eisenindustrien, nachdem schon vorher wiederholt Besprechungen zwischen deutschen und französischen Industriellen stattgefunden hatten mit dem Ziele, ihre Beziehungen auf einer freiwilligen vertraglichen Grundlage zu regeln.

Bezüglich der Regelung der Eisenfrage unterschieden sich die französischen und die deutschen Ziele in starkem Maße. Frankreich forderte zunächst als unerläßliche Bedingung für jeglichen Handelsvertrag von Deutschland entweder Zollfreiheit oder aber Zollermäßigung und feste Einfuhrkontingente für Eisen und Stahl, um den Ueberschuß Lothringens und des Saargebiets in dem bestgelegenen Absatzgebiete unterbringen zu können. Zur Erreichung dieses Zieles versuchte Frankreich die deutsche Eisen verarbeitende Industrie auf seine Seite zu ziehen, da diese Industrie bestrebt sein mußte, möglichst billiges Eisen zu erhalten. Demgegenüber war der deutschen Schwerindustrie daran gelegen, möglichst wenig Eisen aus Frankreich auf den inländischen Markt zu lassen, sie hatte eine Erhöhung des Zollsatzes für die bevorstehende Tarifrevision gefordert[44]). Unverkennbar lag hierin eine große Divergenz der Interessen zwischen der deutschen Eisen schaffenden und verarbeitenden Industrie. Der Versuch Frankreichs, die mit seinen Forderungen in gewisser Beziehung parallel laufende Bewegung in der deutschen Händlerschaft und Verarbeitungsindustrie für sich auszunutzen, mußte trotzdem scheitern, da die deutschen Verarbeiter letzten Endes eines vorübergehenden Vorteils wegen ihre Rohstoffbasis im eigenen Lande nicht preisgeben konnten, wenn sie nicht von ausländischen Lieferanten abhängig werden

[44]) K. Z. Nr. 793, v. 24.10.1926.

wollten[45]). Auf deutscher Seite kam es grundsätzlich zu einer Ablehnung der von Frankreich geforderten Einfuhrkontingente, da infolge dieser völkerrechtlichen Kontingente auf Grund der Meistbegünstigungsverträge sofort auch andere Länder die gleichen Ansprüche hätten geltend machen können, was die Preisgabe der deutschen Eisenindustrie zur Folge gehabt hätte. Deutschland machte jedoch nach weiteren Verhandlungen Frankreich den Vorschlag — bei auch weiterhin grundsätzlicher Ablehnung der Kontingente von Staat zu Staat — die Kontingentsfrage privatrechtlich zu regeln; dagegen sollte die Zollfrage staatsrechtlich geregelt werden.

Das Ziel der deutschen Schwerindustrie war, die französische Schwerindustrie für die Beteiligung an einer internationalen Kontingentierung der Produktion und Regelung des Wettbewerbs zu gewinnen; weiterhin wollte die deutsche Industrie sich verpflichten, einen französischen Mindestabsatz an Roheisen und Halbzeug bei Aufrechterhaltung des geltenden Zollsatzes zu garantieren, wobei die französischen Produzenten auf die direkte Belieferung ihrer Abnehmer verzichten sollten. Dieses Ziel der deutschen Schwerindustrie, insbesondere die Regelung der Kontingentsfrage, vertrat einseitig die Interessen dieser Industrie und konnte nicht ohne weiteres die Billigung durch die deutschen Eisenverarbeiter erfahren. Um die Interessengegensätze zu beseitigen, bezw. um die durch eine solche internationale Verständigung der beiden Schwerindustrien und durch die Aufrechterhaltung des deutschen Zollsatzes — 10,— Mk. pro to. Roheisen, 15,— Mk. für Halbzeug, 25,— Mk. für Stabeisen — evtl. sich ergebende Schwächung der deutschen, besonders der süddeutschen Eisen verarbeitenden Industrie in ihrer Wettbewerbskraft gegenüber anderen verarbeitenden Industrien abzuwenden, war es inzwischen am 18. 12. 1924 zu dem sogen. „Pariser Abkommen", das später noch durch weitere Abkommen ergänzt wurde, zwischen der deutschen Eisen schaffenden und Eisen verarbeitenden Industrie gekommen[46]). Hierin verpflichtete sich die Schwerindustrie zur Wahrung der berechtigten Interessen der Eisenverarbeiter, vor allem zur Erkämpfung des französischen Minimaltarifes für die Erzeugnisse der verarbeitenden Industrie; die Eisen verarbeitende Industrie erklärte sich bereit, den schwerindustriellen Kartellierungsbestrebungen keine Schwierigkeiten zu bereiten und auf die verlangte Herabsetzung des deutschen Zollsatzes zu verzichten[47]).

a) Luxemburger Eisenabkommen und Saarabkommen.

Die deutsche und die französische Schwerindustrie versuchten ihre privaten Eisenverhandlungen weiterzuführen, um hierdurch den Abschluß eines Handelsvertrages zu erleichtern. Eine erste Einigung in den wichtigsten Eisenfragen wurde erzielt durch den Abschluß des „Luxemburger Eisenpaktes" am 16. Juni 1925. Dieser Pakt verpflichtete die deutsche Eisen schaffende Industrie, jährlich ein bestimmtes Kontingent an Roheisen, Halbzeug und Walzeisen, insgesamt 1 750 000 to., wovon auf das Saargebiet rd. 740 000 to, auf Lothringen rd. 530 000 to. und auf

[45]) Frankf. Ztg. Nr. 93, v. 4. 2. 1925.
[46]) Maschinenbau-Wirtschaft, 5. Jahrg., Heft 24.
[47]) Vgl. spätere Ausführungen S. 58 ff.

Luxemburg rd. 480 000 to. entfielen, zollbegünstigt zu übernehmen. Die Kontingentierung und Verzollung auch der luxemburgischen Ausfuhr war notwendig, um zu vermeiden, daß die französischen Eisenproduzenten ihren großen Einfluß bei den luxemburgischen Hüttenwerken zu einer entsprechenden Vergrößerung der Ausfuhr von Eisenprodukten aus Luxemburg nach Deutschland benutzten[48]). Dem bewilligten Kontingent war zugrundegelegt ein 100%iger Beschäftigungsgrad der Deutschen Rohstahlgemeinschaft; bei einer geringeren Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes sank auch die Kontingentsmenge, d. h. um denselben Prozentsatz wie die von der Rohstahlgemeinschaft festgesetzte Einschränkung des Beschäftigungsgrades verringerte sich auch automatisch die Höhe des Kontingents. Die Zollbegünstigung sollte in der Weise erfolgen, daß die Einfuhr aus Lothringen und Luxemburg an sich zollpflichtig blieb, jedoch sollte die deutsche Rohstahlgemeinschaft die Hälfte des Zolles zurückerstatten und auf die Gesamtheit ihrer eigenen Erzeugnisse umlegen; die aus dem Saargebiet eingeführte Menge sollte zollfrei bleiben[49]).

Für das Opfer, welches die deutsche Eisen schaffende Industrie durch die Uebernahme dieser bedeutenden Kontingente brachte, mußte sie, wenn der Pakt nicht nur den westlichen Industrien, sondern auch der deutschen Industrie Vorteile bringen sollte, von der Gegenseite bestimmte Zugeständnisse erhalten. Deshalb machte sie ein Inkrafttreten des Paktes von dem Abschluß des deutsch-französischen Handelsvertrages mit den geforderten Konzessionen für die deutschen Eisenverarbeiter für ihre Ausfuhr nach Frankreich abhängig, verlangte weiterhin für den Fortbestand des Privatvertrages, daß spätestens sechs Monate nach Inkrafttreten des Abkommens und Handelsvertrages eine Kontingentierung der gesamten westeuropäischen Eisenindustrie durchgeführt sein müsse[49]). Diese Forderung stellte die deutsche Schwerindustrie, um einerseits durch einen möglichst baldigen Abschluß eines Handelsvertrages die Eisen verarbeitende Industrie in die Lage zu versetzen, durch die von Frankreich verlangten Zollbegünstigungen den französischen Markt wieder wie früher beliefern zu können; anderseits aber war für die Eisen schaffende Industrie das Abkommen ohne gleichzeitige internationale Produktionskontingentierung untragbar, da es sonst der westlichen Industrie, welcher jährlich eine bestimmte Mindestmenge von Deutschland abgenommen werden mußte, hierdurch ermöglicht wurde, den deutschen Wettbewerb auf dem übrigen Weltmarkte auszuschalten. Da die von Deutschland gestellten Forderungen nicht erfüllt wurden, d. h. es damals nicht zum Abschluß eines deutsch-französischen Handelsvertrages kam, ist dieses Abkommen niemals in Kraft getreten; zudem erließ Frankreich gerade in dieser Zeit ein Einfuhrverbot auf deutsche Kohlen, was als eine Diskriminierung Deutschlands und als ein wirtschaftsunfreundlicher Akt empfunden werden mußte, endlich wurden die privaten Eisenvereinbarungen durch das staatliche Saarabkommen vom 11. Juli 1925 durchkreuzt[50]).

Da die deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen nur

[48]) Dr. Krüger: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, S. 144.
[49]) Spanier, Albert: Die Exportpolitik der Kartelle, Dissert. Köln, W. S. 1925/26.
[50]) Wirtschaftsdienst, Heft 45, v. 12. 11. 1926.

einen schleppenden Fortgang nahmen, wurde das Bedürfnis immer größer, eine Lösung der Saarfrage vorwegzunehmen, was durch das Abkommen vom 11. Juli 1925 versucht wurde. Hiernach sollte vor allem ein Eisenkontingent von etwa 500 000 to., das nach Vereinbarung mit der Deutschen Rohstahlgemeinschaft veränderlich war, zollfrei vom Saargebiet nach Deutschland eingeführt werden. Von der Gegenseite wurde hierfür Deutschland die zollfreie Einfuhr von Erzeugnissen nach dem Saargebiet zugestanden [51]), wobei jedoch die Ausfuhrbelange der deutschen weiterverarbeitenden Industrie nicht in hinreichendem Maße berücksichtigt waren [52]). Die französische Regierung machte die Ratifikation des Abkommens von einer Einigung zwischen der saarländischen und der lothringischen Industrie abhängig, d. h. sie verlangte von der Saarindustrie, daß diese an die lothringischen Werke für jede to. zollfrei nach Deutschland eingeführten Eisens 6,25 Mk. vergüte [53]). Hierdurch hätte Frankreich auf dem Umwege über die Saar eine Entlastung seines Binnenmarktes erreicht und den lothringischen Werken, da der deutsche Eisenzoll dann so gut wie hinfällig war, die Ueberspringung der deutschen Grenzen mit ihren Erzeugnissen erleichtert. Da es nicht zu dieser Einigung der beiden Industrien kam, somit die beiderseitige Ratifizierung des Abkommens durch die Regierungen unterblieb, trat auch dieses Abkommen rechtlich nicht in Kraft. Die deutsche Regierung setzte es jedoch insofern de facto in Kraft, als sie den Saarwerken für ihr nach Deutschland eingeführtes Eisen Zollstundungen gewährte.

In der Folgezeit führten die privatwirtschaftlichen Verhandlungen zwischen den Saarwerken und den deutschen Werken zu einer Verständigung und Wiederherstellung der alten festen Beziehungen, da die Saarwerke, auch diejenigen mit vorwiegend französischer Beteiligung, ihren Beitritt zu den deutschen Eisenverbänden, denen sie auch früher angehört hatten, erklärten, wodurch die Saarfrage erleichtert wurde. Durch diesen Uebertritt in die deutschen Eisenverbände mußten sich die saarländischen Werke den von den Verbänden festgesetzten Produktionseinschränkungen unterziehen. Von der saarländischen Gesamt-Stahlerzeugung in Höhe von rd. 1,5 Millionen to. jährlich können auf Grund einer privaten Vereinbarung zwei Drittel (etwa 1 Mill. to.) nach Deutschland und ins Ausland (mit Ausnahme von Frankreich) und ein Drittel (etwa 500 000 to.) im Saargebiet und nach Frankreich abgesetzt werden [54]).

Die amtlichen Verhandlungen ermöglichten das Zustandekommen von zwei weiteren Saarabkommen, von welchen das erste, vom 5. August 1926, die Eisenpositionen mit Rücksicht auf die damals vor dem Abschluß stehenden privaten Eisenverhandlungen unberücksichtigt ließ [55]). Das zweite Abkommen vom 6. November 1926, das „Berliner Saarzollabkommen", galt zunächst vom 1. Dezember 1926 bis zum 31. März 1927 und wurde, da bei Ablauf des Abkommens der deutsch-französische Handelsvertrag noch nicht zustandegekommen war, unter Erhöhung der Kontingente ver-

[51]) Maschinenbau-Wirtschaft, 5. Jahrg., Heft 24.
[52]) Deutsche Allgem. Ztg. Nr. 377, v. 14. 8. 1926.
[53]) B. B. Z. Nr. 458, v. 1. 10. 1926.
[54]) Dr. W. Krüger a. a. O. S. 149 und Dr. Reichert in Deutsche Wirtschaftsztg., 23. Jahrg. Nr. 42.
[55]) Sonderausgabe der Saar-Wirtschaftsztg., 31. Jahrg. v. 14. 8. 1926, S. 12.

längert. Dieses Saarabkommen enthielt befriedigende Zugeständnisse für die Einfuhr deutscher Erzeugnisse nach dem Saargebiet und verpflichtete anderseits die deutsche Regierung, die in den Listen B 1, B 2 und B 3 aufgeführten Erzeugnisse der Saarindustrie zollfrei einzuführen. Die in diesen Listen enthaltenen Eisen- und Stahlprodukte sollten durch die deutschen Eisenverbände übernommen und den Verbrauchern zugeführt werden. Als zollfreie Kontingente galten in der Liste B 1 unter anderm ein Jahreskontingent von 1 310 000 Tonnen Rohluppen, Rohschienen, Knüppel, schmiedbares Eisen, Bandeisen, Bleche, Schlangenröhren, Eisenbahnschienen, Stacheldraht etc.; die Liste B 2 enthielt neben 125 000 to. Thomasphosphatmehl ein jährliches zollfreies Kontingent an Roheisen, Walzen, Röhren, schmiedbarem und nicht schmiedbarem Guß, Eisenbahn-Oberbaumaterial etc. von insgesamt 239 200 to.; Liste B 3 bezog sich ausschließlich auf die Erzeugnisse der weiterverarbeitenden Industrie aller Art mit einem zollfreien Gesamt-Jahreskontingent von rd. 39 850 to. [56]).

3) Versuch der Gründung einer Internationalen Rohstahlgemeinschaft.

Die nach dem Scheitern des Luxemburger Eisenkontingentabkommens im Juni 1925 alsbald wieder aufgenommenen Verhandlungen waren von vornherein auf eine breitere Grundlage gestellt worden, da jetzt der Plan energisch verfolgt wurde, nach dem Vorbilde der Deutschen Rohstahlgemeinschaft eine internationale Gemeinschaft zu bilden; an den Verhandlungen nahmen teil die Vertreter Deutschlands, Frankreichs, des Saargebiets, Belgiens und Luxemburgs. Mehr und mehr kristallisierte sich in den Verhandlungen als die einzig mögliche Form, zu einer Beruhigung des Welt- und des europäischen Eisenmarktes zu kommen, die Internationale Rohstahlgemeinschaft heraus; dies war von Beginn der Verhandlungen an der Plan der Vertreter der deutschen Schwerindustrie gewesen; Dr. Fritz Thyssen machte schon im Herbst 1924 in Verhandlungen mit Vertretern des Comité des Forges den Vorschlag, dem Kontrast zwischen der Verarmung der Bevölkerung und der aufgeblähten industriellen Leistungsfähigkeit durch eine internationale Kontingentierung der Rohstahlproduktion zu begegnen und hierdurch die wilde Konkurrenz zu verhindern. Die ganzen erst im September 1926 zum endgültigen Abschluß gelangten Pläne waren also schon mit Eintritt in die offiziellen privaten Eisenverhandlungen im November 1924 in ihren Grundlinien entwickelt [57]).

a) Schwierigkeiten infolge Fehlens nationaler Verbände.

Der Verwirklichung eines großzügigen Planes stellten sich mannigfache Schwierigkeiten entgegen, da es zunächst infolge des Fehlens großer nationaler Verbände in den Industrien der verhandelnden Länder an dem einheitlichen Willen fehlte. Die in der Deutschen Rohstahlgemeinschaft fest zusammengeschlossene deutsche Eisen schaffende Industrie fand lediglich in den französischen Organisationen einen gleichwertigen Verhandlungspartner, wenn auch die Kartellierung hier noch nicht so straff durchgeführt war wie in Deutschland. Von den deutschen Eisen-

[56]) Sonderausgabe der Saar-Wirtschaftztg. 31. Jahrg. v. 12. 11. 1926.
[57]) D. A. Z. Nr. 496/497, v. 24. 10. 1926.

und Stahlverbänden sind außer der im Oktober 1924 gegründeten Rohstahlgemeinschaft, von deren Gesamt-Jahresbeteiligung (rd. 15 Mill. to.) ca. 50% auf die Vereinigte Stahlwerke A.-G. entfallen, zu erwähnen [58]):

Der Stahlwerksverband, Düsseldorf,
gegründet am 23. 4. 1925 als Verkaufssyndikat für Halbzeug, Eisenbahn-Oberbauzeug und Formeisen (A-Produkte),

Die deutsche Stahlgemeinschaft, Essen,
gegründet am 23. 4. 1925 als Verkaufssyndikat von rollendem Eisenbahnzeug (Radsätze, Achsen, Radkörper),

Der Stabeisenverband, Düsseldorf, gegründet am 1. 8. 1925,

Der Grobblechverband, Düsseldorf, gegründet am 18. 7. 1925,

Die Bandeisen-Vereinigung, Düsseldorf, gegründet am 7. 8. 1925,

Der Deutsche Walzdrahtverband, Düsseldorf, gegründet am 31. 7. 1925,

Der Röhren-Verband, Düsseldorf, gegründet am 14. 3. 1925,

Der Schweißröhren-Verband, Mülheim-Ruhr, gegründet am 15. 3. 1926.

Während es in Belgien, wo erst in letzter Zeit Konzentrationsbewegungen erkennbar sind, und Luxemburg an nationalen Eisenverbänden gänzlich fehlte, hatten sich die französischen Schwerindustriellen am 26. Februar 1925 neben dem schon bestehenden Comité des Forges im Hinblick auf die internationalen Eisenverhandlungen zu der „Office de la Statistique des Produits Métallurgiques" (OSPM) zusammengeschlossen; dieser Zusammenschluß stellte zunächst lediglich ein Preiskartell der phosphorhaltiges Eisen erzeugenden Werke dar, dem sich am 1. September 1925 auch die Erzeuger von Hämatiteisen anschlossen. Neben der Preiskontrolle wurde für Roheisen und Hämatit am 1. August bezw. 1. September 1925 auch eine Mengenkontrolle eingeführt, die sich jedoch nur auf die im Inland abzusetzende Produktion bezog und monatlich festgesetzt wurde; für die Ausfuhrproduktion behielten die Werke volle Freiheit. Für Walzwerkerzeugnisse kam es im Februar 1925 zu Preiskonventionen im Rahmen der OSPM. Weiterhin vereinigten sich die französischen Schienenproduzenten im Januar 1926 in dem „Comptoir des rails", das als französische Gruppe des Internationalen Schienensyndikats sowohl Preise als auch Produktion reguliert [58]).

b) Quotenkämpfe und endgültige Gründung der internationalen Rohstahlgemeinschaft.

Wenn der Mangel an geschlossenen nationalen Eisenverbänden in Belgien und Luxemburg den schnellen Abschluß des geplanten Kartells verhinderte, so schienen der bei jeder Kartellierung unvermeidliche Kampf um die Quoten und die Meinungsverschiedenheiten darüber, was als Maßstab der endgültigen Festlegung der Beteiligungsziffern zugrunde gelegt werden sollte, die Bildung einer internationalen Rohstahlgemeinschaft zu wiederholten Malen ernstlich zu gefährden. War es schon schwer, im Herbst 1924 bei der Gründung der Deutschen Rohstahlgemeinschaft in der Quotenfrage eine Einigung zwischen den beteiligten Werken,

[58]) Maschinenbau-Wirtschaft, 5. Jahrg. Heft 24, v. 16. 12. 1926.

wobei die Opposition vornehmlich von Krupp, Phoenix und Rheinelbe-Union und Thyssen betrieben wurde, zu erzielen, um wieviel schwieriger mußte da noch die Ueberbrückung der bei solchen Verhandlungen scheinbar unversöhnlichen Gegensätze und unerfüllbaren Ansprüche der Industrien verschiedener Länder sein!

Während jedes Werk bei nationaler sowohl wie internationaler Kartellbildung versucht, mit einer Quote Mitglied zu werden, die seiner Leistungsfähigkeit möglichst nahekommt, wobei die Kapazitätsausnutzung auf Grund von technischen und organisatorischen Unterschieden recht verschieden sein kann, treten bei der Quotenbemessung internationaler Kartelle noch als Hauptschwierigkeit hinzu die bei den Industrien der Länder sich ganz besonders auswirkenden und unter Umständen weit auseinander laufenden konjunkturellen Einflüsse [59]).

Nach langen Verhandlungen wurde eine Einigung zwischen den an der Gründung einer internationalen Rohstahlgemeinschaft beteiligten Industriegruppen in der Quotenfrage zunächst erzielt dahingehend, daß die einzelnen Länder an der Gesamterzeugung des neuen Gebildes nach Maßgabe eines auf Grund der Produktionsziffern des ersten Quartals des Jahres 1926 errechneten Schlüssels teilnehmen sollten. Die Rohstahlerzeugung der beteiligten Länder in den zugrunde gelegten Monaten betrug [60]):

Mengen in 1000 to.	Deutschland	Saargebiet	Frankreich	Luxemburg	Belgien
Januar 1926	791	137	661	174	116
Februar 1926	816	124	630	170	167
März 1926	949	153	726	196	261
zusammen	2556	414	2017	540	544
jährlich also	10224	1656	8068	2160	2176

Die so ermittelten Quoten entsprachen nicht annähernd der tatsächlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Industrien. Den Gewinn aus dieser Quotenbemessung mußten die Industrien der westlichen Länder auf Kosten Deutschlands ziehen. Die gewählte Zeitspanne brachte nämlich das zeitweilige Mißverhältnis zwischen der Lage der westlichen und der deutschen Eisenindustrie ziemlich kraß zum Ausdruck. Deutschland befand sich im Stadium einer schweren Wirtschaftskrisis mit starkem Rückgang des nationalen Eisenverbrauchs, und die Deutsche Rohstahlgemeinschaft hatte für diesen Zeitraum eine offizielle Produktionseinschränkung von 35% festgesetzt; demgegenüber aber bewirkte in den Frankenländern die Inflationskonjunktur eine gute Beschäftigung und somit hohe Produktionsziffern. Von Deutschland war deshalb als Grundlage für die Quotenberechnung vorgeschlagen worden die der tatsächlichen Leistungsfähigkeit mehr entsprechende Produktion des ersten Quartals 1925; in diesem Zeitabschnitt hatte Deutschland im Monatsdurchschnitt 1 016 000 to. Rohstahl erzeugt gegenüber nur 852 000 to. im Monatsdurchschnitt des 1. Vierteljahres 1926 [61]).

[59]) Magazin der Wirtschaft, Heft 40, v. 7. 10. 1926.

[60]) Dr. E. Buchmann, in Wirtschaftsdienst, Heft 42, v. 22. 10. 1926.

[61]) Dr. Reichert, in Weltwirtschaftl. Archiv, Bd. 25, Jahrg. 1927.

Trotz der ungünstigen Relation zwischen Quote und tatsächlicher Erzeugungsfähigkeit stimmte Deutschland der gewählten Bemessungsgrundlage zu; dieses bedeutete ein um so größeres Opfer, als die deutsche Industrie bei einer evtl. Frankenstabilisierung mit einer Steigerung ihres Anteils an den Exportmärkten rechnen durfte, woraus sich dann naturgemäß auch eine weitere Steigerung der deutschen Produktion ergab. Deutschland hätte vielleicht bessere Quoten erzielen können, wenn es die Stabilisierung der Währungen in den Frankeninflationsländern und das Einsetzen der hiermit verbundenen Deflationskrise abgewartet hätte. Die Zustimmung der deutschen Industrie wird sich aus ihrem Wunsche erklären lassen, unter allen Umständen durch die Kartellierung eine Beruhigung des deutschen Marktes und eine Beseitigung der Verlustpreise auf dem Weltmarkte herbeizuführen.

Die Ursache der letzten Schwierigkeiten, die das Perfektwerden des Stahlpaktes nach dem im August 1926 von den beteiligten Ländern gebilligten Entwurf verhinderten, lag in Differenzen zwischen den belgischen Industriellen des Beckens von Lüttich und des Beckens von Charleroi über die Aufteilung des nationalen Kontingents. Das Fehlen einer nationalen Organisation in Belgien gestaltete die Verhandlungen besonders schwierig, da ohne die Zustimmung der einzelnen Werke an ein Zustandekommen des Paktes nicht gedacht werden konnte; anderseits aber wurde auf die Einbeziehung Belgiens in das Rohstahlgemeinschaftsabkommen vornehmlich deshalb Wert gelegt, weil die Eisenindustrie dieses Landes bei der beschränkten Aufnahmefähigkeit seines Innenmarktes auf eine starke Exporttätigkeit angewiesen war. Aus den nationalen Differenzen entstand schließlich die Forderung nach einer Erhöhung der belgischen Gesamtbeteiligung. Belgien war nach dem ersten Entwurf eine Produktionsmenge von 265 000 to. monatlich zugesprochen worden, deren Verteilung die einzelnen Werke unter sich regeln sollten. Die Opposition gegen diesen Anteil am Jahresgesamtkontingent ging in erster Linie aus von den belgischen Werken Société Métallurgique de Sambre et Moselle (in Montigny sur-Sambre), Société des Forges de la Providence (in Marchiemme au Pont) und Société des Usines Métallurgiques du Hainaut (in Couillet), welche eine Erhöhung der Quote von 265 000 to. auf 290 000 to. monatlich verlangten; sie beriefen sich bei ihrer Forderung auf die im Laufe des Jahres 1926 erfolgte Steigerung der belgischen Produktion an Rohstahl, welche bereits im Juni 289 000 to. erreicht hatte. Zudem schien den Werken der gewählte Zeitabschnitt (1. Vierteljahr 1926) nicht besonders günstig, da sich in diesen Monaten noch die Auswirkungen des belgischen Streiks vom Jahre 1925 bemerkbar gemacht hätten. Auf die Zusatzquote von 25 000 to. bestanden die Belgier trotz der von den anderen Ländern gemachten Gegenvorschläge. Als zum letzten Termin sollte am 17. September 1926 in Paris die endgültige Vertragsunterzeichnung erfolgen; diese wurde aber wiederum vereitelt durch die belgischen Vertreter. Nach weiteren langwierigen Verhandlungen, in denen die Belgier ihre Ansprüche durchsetzten, konnte endlich eine Einigung am 30. September 1926 erzielt werden, welche die Internationale Rohstahlgemeinschaft, „Entente cordiale pour l'acier", mit dem 1. Oktober 1926 in Kraft setzte.

Die Quotenfrage war in der Weise geregelt worden, daß unter gewissen Abänderungen für einige Industriegruppen die Produktion des 1. Quartals 1926 als Grundlage für die Länderquoten diente. Es wurde

eine variable Gesamtquote festgelegt, und zwar von 25 287 000 to. Anfangs-Gesamt-Beteiligung bis zu einer Höchstbeteiligungssumme von 29 287 000 to. Für jede Million to. Mehrerzeugung wurde ein jedesmal verschiedener Schlüssel für die Errechnung der einzelnen Länderquoten vereinbart, wobei innerhalb jeder dieser 4 Mill. to. Mehrproduktion Deutschland der jedesmal am stärksten steigende Anteil zugebilligt wurde, während gleichzeitig der prozentuale Anteil der anderen Länder an dem Jahresgesamtkontingent fiel, um so Deutschland für seine zu geringe Quote einigermaßen zu entschädigen. Von 29 287 000 to. ab sollte der prozentuale Anteil der Länder an dem Gesamtkontingent unverändert bleiben, soweit nicht durch einstimmigen Beschluß der Beteiligten eine Aenderung beschlossen wurde. Es ergab sich folgende Aufteilung der verschiedenen Jahresgesamtkontingente unter die einzelnen Länder[62]):

Jahres-Gesamtkontingent:	25 287 000 to.		26 287 000 to.		27 287 000 to.	
Länder-Quoten	Proz.	Mill. to.	Proz.	Mill. to.	Proz.	Mill. to.
Deutschland	40,45%	10,227	40,75%	10,712	41,57%	11,342
Frankreich	31,89%	8,066	32,16%	8,454	31,98%	8,726
Belgien	12,57%	3,180	12,21%	3,210	11,87%	3,240
Luxemburg	8,55%	2,160	8,60%	2,257	8,52%	2,325
Saargebiet	6,54%	1,654	6,28%	1,654	6,06%	1,654
insgesamt	100,00%	25,287	100,00%	26,287	100,00%	27,287

Jahres-Gesamtkontingent:	28 287 000 to.		29 287 000 to.	
Länder-Quoten	Proz.	Mill. to.	Proz.	Mill. to.
Deutschland	42,94%	12,147	43,18%	12,645
Frankreich	31,28%	8,850	31,18%	9,133
Belgien	11 60%	3,280	11,56%	3,385
Luxemburg	8,33%	2,356	8,30%	2,431
Saargebiet	5,85%	1,654	5,78%	1,639
insgesamt	100,00%	28,287	100,00%	29,287

Bei Zugrundelegung der jährlichen Höchstbeteiligungssumme von 29 287 000 to. ergibt ein Vergleich der zugeteilten Quoten mit der Leistungsfähigkeit der Industrien der beteiligten Länder wohl ein besseres Verhältnis bei Deutschland gegenüber dem Anfangs-Gesamtkontingent von 25 287 000 to., jedoch bleibt auch hier die deutsche Quote beträchtlich hinter den von den anderen Ländern erlangten Anteilen zurück. Hierüber gibt folgende Tabelle Aufschluß:

to. Rohstahl	jährliche Leistungsfähigkeit der Stahlwerke[63])	Endbeteiligungszahl bei 29 287 000 to. Gesamterzeugung	Beteiligungszahl in % der Leistungsfähigkeit
Deutschland	16 000 000 to.	12 645 000 to.	rd. 78%
Frankreich	9 600 000 to.	9 133 000 to.	rd. 95%
Belgien	4 200 000 to.	3 385 000 to.	rd. 81%
Luxemburg	2 640 000 to.	2 431 000 to.	rd. 92%
Saargebiet	2 040 000 to.	1 693 000 to.	rd. 83%

[62]) Dr. W. Krüger, a. a. O. S. 162.
[63]) Dr. W. Krüger, a. a. O. S. 161.

Bei Abschluß der Internationalen Rohstahlgemeinschaft wurde das Gesamtkontingent ab 1. Oktober 1926 auf 27 287 000 to. gegenüber dem Grund-Gesamtkontingent von 25 287 000 to. festgesetzt, da der englische Bergarbeiterausstand den Produktionsausfall der englischen Schwerindustrie bewirkt hatte; eine weitere Erhöhung um 2 000 000 to. auf 29 287 000 to. wurde dann nachträglich anfangs November für das laufende letzte Vierteljahr 1926 aus demselben Grunde beschlossen.

4) Der Inhalt des Rohstahlgemeinschafts-Vertrages und des deutsch-französisch-luxemburgischen Kontingentsabkommens.

Im wesentlichen enthält der am 30. September 1926 mit Wirkung vom 1. Oktober desselben Jahres geschlossene Vertrag der Internationalen Rohstahlgemeinschaft die folgenden Bestimmungen[64]):

Nach Artikel 1 des Vertrages hat jedes Land monatlich für jede Tonne Rohstahl seiner wirklichen Erzeugung einen Dollar in eine gemeinsame Kasse zu zahlen, wobei unter Rohstahl verstanden wird sämtlicher von den Ländern nach dem Thomas-, Bessemer-, Siemens-Martin-, Tiegel-, Elektro- oder irgendeinem anderen Verfahren hergestellter Rohstahl. Die Zahlung erfolgt durch eine Dreimonatstratte jedesmal am 25. eines Monats für den verflossenen Monat. Falls sich eine Regierung dieser Einzahlung widersetzen sollte, so kann eine vom Verwaltungsausschuß genehmigte Bank eine entsprechende Garantie stellen, oder aber es ist eine Bareinzahlung auf ein gesperrtes Konto einer Bank des betreffenden Landes möglich; diese Bank muß ebenfalls vom Verwaltungsausschuß genehmigt sein. Die Führung der gemeinsamen Kasse wird gemäß Art. 2 des Vertrages von dem Verwaltungsausschuß überwacht, zu welchem von den beteiligten Ländern Deutschland, Frankreich, Belgien und Luxemburg je ein Mitglied und zwei Ersatzmitglieder bestellt werden. Der Vorsitz in diesem Ausschuß wechselt jährlich und wird der Reihe nach von jedem der beteiligten Länder geführt. Als Vorsitzender wurde für das erste Geschäftsjahr Generaldirektor Dr. Emil Mayrisch, Direktionspräsident der „Arbed" (Burbach-Eich-Düdelingen), gewählt. Nach Art. 3 setzt der Verwaltungsausschuß für jedes Vierteljahr die Quote nach den Bestimmungen des Art. 4 fest, und zwar spätestens einen halben Monat vor Beginn des betreffenden Vierteljahres. Die Festsetzung der Quote für jedes Land erfolgt durch Anwendung des für das Land festgelegten prozentualen Anteils von der Gesamtmenge. Eine Veränderung der einzelnen Länderanteile ist gemäß Art. 4 nur durch einstimmigen Beschluß möglich. Die Vierteljahresmenge und demgemäß die Quoten jedes Landes werden mit Dreiviertel Stimmenmehrheit festgesetzt, wobei jedes Land entsprechend seiner Beteiligung eine Anzahl Stimmen hat. Falls bei allen Ländern außer einem Einstimmigkeit vorliegt, so wird stets eine ausreichende Mehrheit angenommen. Die Stimmen des Saargebietes werden im Verhältnis von einem und zwei Drittel zwischen Frankreich und Deutschland aufgeteilt. Allmonatlich findet nach Art. 5 eine Zusammenrechnung der Produktionszahlen jedes Landes und ein Vergleich mit den Quoten statt. Art. 6 enthält die Strafbestimmung: Zahlung

[64]) B.B.Z. Nr. 489, v. 20. 10. 1926.

einer Abgabe von 4 Dollar für jede to, die die zustehende Produktion überschreitet. Die Produktionskontrolle ist einer neutralen Treuhandgesellschaft (in Zürich) übertragen worden. Art. 7 regelt die Entschädigung für Unterproduktion: zwei Dollar für jede Tonne Rückstand, jedoch mit der Einschränkung, daß die Entschädigung nur für 10% der zustehenden Quote gezahlt werden darf und daß sich die vergütungsberechtigte Menge bei anhaltendem Rückstand für jedes weitere Vierteljahr um 2% ermäßigt. Bei Vorliegen höherer Gewalt kann durch die Generalversammlung über die Höhe der Vergütung Beschluß gefaßt werden. Nach Art. 8 findet alle 3 Monate eine Abrechnung statt; die errechneten Strafen und Vergütungen sind sofort fällig. Am Ende jedes Halbjahres wird die Kasse liquidiert; der nach Abzug der Handlungsunkosten verbliebene Saldo verteilt sich auf die Länder wie folgt:

1. „Im Verhältnis zu der tatsächlichen Erzeugung in dem Abrechnungszeitraum, bis zur Höhe der nach Art. 1 geleisteteten Einzahlungen;
2. im Verhältnis zu den Beteiligungsziffern, soweit ein Saldo aus der Zahlung von Strafen vorhanden ist."

Im Art. 9 ist die Beendigung des Abkommens auf den 1. April 1931 festgesetzt. Jedes Land kann jedoch bis zum 1. Mai 1929 mitteilen, daß es am 31. Oktober 1929 aus der Gemeinschaft austritt. In diesem Falle sind auch die übrigen Länder mit dem gleichen Tage ihrer Verpflichtungen entbunden. Weitere Kündigungsmöglichkeiten enthalten die Artikel 12 und 14. Der erstere enthält die luxemburgischen Vorbehalte (der Gesellschaften Arbed und Hadir); falls der Gesamtverbrauch sich nicht derart erhöhte, daß die luxemburgische Gruppe am 1. April 1927 einen Anteil von 2,36 Mill. to. und am 1. April 1929 einen solchen von 2,48 Mill. to. erhalten kann, so hat diese Gruppe das Recht, innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe der Erzeugungsziffern mit dreimonatiger Kündigung vom Vertrage zurückzutreten. Artikel 14 sieht dreimonatige Kündigung vor, wenn die Gesamtproduktion um 5% unter den Stand vom 1. Vierteljahr 1926 sinkt, bezw. wenn die für ein Halbjahr festgesetzte Beteiligung niedriger als 13 139 000 to. ist. Gemäß Art. 10 dürfen während der Dauer des Gemeinschaftsvertrages die Zollsätze für nach Deutschland eingeführte Stahlprodukte nicht erhöht werden. Sollte Deutschland aber doch diese Tarife erhöhen, so kann das Abkommen jederzeit mit dreimonatiger Frist gekündigt werden. Im übrigen ist jederzeit vom 1. April 1927 ab eine Kündigung mit dreimonatiger Frist möglich, „wenn die Regierung eines der Vertragsbeteiligten sich ihnen mit der Begründung widersetzt, daß mangels eines Handelsvertrages eins der anderen Länder der Gesamtheit der Erzeugnisse eine ungünstige Behandlung angedeihen läßt". Kündigt Deutschland oder Frankreich aus diesen Gründen, so ist gleichfalls eine Kündigung hinsichtlich der übrigen Kontrahenten statthaft. Im Art. 11 ist der Quotenaustausch zwischen einzelnen Ländern vorgesehen; ein solcher Austausch kann erfolgen, falls eine Gesellschaft oder ein Konzern in einem anderen Lande Erzeugungsstätten besitzt oder betreibt. Hierbei gilt als Besitz das Eigentum von mindestens 40% des Kapitals der Erzeugungsstätten. Dem Verwaltungsausschuß muß von einem Quotenaustausch vorher Mitteilung gemacht werden. Art. 13 sieht vor, daß alle Streitigkeiten durch ein Schiedsgericht verbindlich geschlichtet werden sollen. Die streitenden Parteien bezeichnen gegenseitig die Schiedsrichter, welche einen Obmann ernennen sollen. Im

Falle der Nichteinigung der Parteien können vom Präsidenten der Internationalen Handelskammer in Paris sowohl Schiedsrichter als auch Obmann ernannt werden. Im Art. 14 ist neben den oben erwähnten Kündigungsmöglichkeiten des weiteren ein Passus enthalten, der den Eisenerzeugern noch außenstehender Länder die Möglichkeit gibt, der Vereinbarung beizutreten; die Generalversammlung beschließt den Beitritt, und zwar

1. mit Stimmenmehrheit, wenn der Beteiligung die Produktionsziffern des ersten Vierteljahres 1926 zugrunde gelegt wird;
2. mit Einstimmigkeit, wenn der Beitritt nach anderen Grundsätzen erfolgen soll.

Art. 15 bestimmt, daß eine evtl. Kündigung allen Beteiligten durch Einschreibebrief zuzustellen ist.

Da der Rohstahlgemeinschaftsvertrag keine Preisabreden enthielt und so noch weitere Dumpingeinfuhren der westlichen Eisenländer nach Deutschland möglich waren, welche die deutsche Eisenindustrie aufs schwerste schädigten, war eine Verständigung unter den Kartellmitgliedern hinsichtlich der Belieferung des deutschen Binnenmarktes unbedingt erforderlich. Als Vervollständigung des internationalen Rohstahlpaktes wurde deshalb in Luxemburg am 4. November 1926 von den Vertretern der deutschen, französischen und luxemburgischen Eisenindustrie ein Kontingentsabkommen unterzeichnet, dessen Inhalt schon bei dem Abschluß des Stahlpaktes feststand; hierdurch sollte die so notwendige Beruhigung des deutschen Marktes erreicht werden. Bei dem Abkommen wurde das Saargebiet nicht berücksichtigt, da dessen Einfuhr von Walzwerkerzeugnissen nach Deutschland durch das zwischen Deutschland und Frankreich abgeschlossene staatliche Saarabkommen geregelt wurde[65]). Auch Belgien blieb außerhalb des Kontingentsabkommens; hierdurch ist die Möglichkeit belgischer Eisenausfuhr nach Deutschland zwar offengelassen, jedoch ist diesem Umstande keine große Bedeutung beizumessen, da sich besonders aus Frachtgründen die belgische Einfuhr nach Deutschland in engen Grenzen hält. Das Abkommen bildet vom Standpunkte der deutschen Eisenerzeuger auch jetzt, nachdem sich die Voraussetzungen, unter denen es abgeschlossen wurde, durch die Stabilisierungspolitik wesentlich gewandelt haben, infolge der festgelegten Menge und Art der Belieferung unbedingt eine Sicherung und Beruhigung ihres Inlandsmarktes. Für die Gegenseite ist das Abkommen deshalb von großer Bedeutung, weil es so Frankreich und Luxemburg ermöglicht wurde, einem erheblichen Teil ihres Eisenüberflusses gesicherten Absatz nach Deutschland zu verschaffen. Dadurch, daß das Kontingent von der Menge des deutschen Inlandsabsatzes abhängig gemacht wurde und die Bezahlung nach den guten deutschen Inlandspreisen erfolgt, wurden die Lothringer und Luxemburger Produzenten zu einer Art Interessenten der deutschen Konjunktur; denn bei steigendem deutschen Inlandsabsatz vergrößern sich automatisch die Kontingente, während bei einer Abflauung des deutschen Marktes die französisch-luxemburgische Walzwerkseinfuhr zurückgeht. Durch das Abkommen wurden die deutschen Eisenverbände verpflichtet, etwa 6,5% des jeweiligen deutschen Inlandsabsatzes von der lothringischen und luxemburgischen Eisenindustrie zu den deutschen

[65]) Vgl. Saarabkommen v. 6. November 1926, S. 58/59.

Inlandspreisen zu übernehmen[66]) und teils direkt, teils durch Werkhandelsfirmen der lothringischen und luxemburgischen Werke an die deutschen Verbraucher weiterzuleiten. An den 6,5% ist Frankreich mit 3,75% und Luxemburg mit 2,75% beteiligt; in demselben Verhältnis verteilen sich die Kontingentsmengen auch auf die einzelnen Walzwerkerzeugnisse. Der Prozentsatz von 6,5% wurde berechnet auf Grund des Absatzes im 1. Vierteljahr 1926. Als Inlandsabsatz gilt die deutsche Walzwerkerzeugung nach der Statistik des Vereins Deutscher Eisen- und Stahlindustrieller abzügl. der Ausfuhr und zuzügl. der Einfuhr nach der deutschen Reichsstatistik. Bei der Unterteilung der beiden Länderanteile gingen die Beteiligten von einer Gesamtmenge von 465 700 to. aus, wobei der Anteil Frankreichs einer Jahresmenge von 268 700 to. und der Anteil Luxemburgs einer solchen von 197 000 to. entspricht. Von der Gesamtmenge entfallen auf Frankreich und Luxemburg von den einzelnen Walzwerkerzeugnissen insgesamt[67]):

Halbzeug	115 000 to.
Oberbaumaterial	10 000 to.
Formeisen	96 000 to.
Stabeisen	201 000 to.
Universaleisen	4 800 to.
Bandeisen	12 000 to.
Walzdraht	15 700 to.
Grob-, Mittel-, Fein- und Weißbleche	11 200 to.
insgesamt:	465 700 to.[68])

Trotz der für die einzelnen Erzeugnisse festgesetzten Kontingente ist es dem Deutschen Stahlwerksverband gestattet, über die Halbzeugkontingentmengen hinaus noch Halbzeug aus Frankreich und Luxemburg einzuführen, die Mengen werden jedoch auf das Kontingent nicht angerechnet. Im übrigen wird durch das Abkommen ein gegenseitiger Heimatschutz festgesetzt, indem Frankreich und Luxemburg über die festgesetzten Kontingentmengen hinaus keine der aufgeführten Walzwerkerzeugnisse nach Deutschland liefern dürfen, und daß, falls Deutschland Walzwerkerzeugnisse nach dem französischen Zollgebiet liefert, diese Mengen dem französischen Kontingent nach Deutschland zufallen[67]). Hierbei erstreckt sich der Verzicht Deutschlands, nach Frankreich zu liefern, nicht auf die Erzeugnisse der Verfeinerung, insbesondere nicht auf geschmiedete Edelstähle, auf Stahlformguß, Eisenguß und auf sämtliche Erzeugnisse der Eisenverarbeitung, wie Maschinen, Apparate, Kleineisen- und Stahlwaren[69]). Die Dauer des

[66]) Schon durch ein früheres, in Mannheim geschlossenes vorläufiges Abkommen hatten sich die lothr. und luxemburgischen Werke verpflichtet, nach Süddeutschland nur zu deutschen Verbandspreisen zu liefern. (Dr. Krüger, a. a. O., S. 150).

[67]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 151 und Wirtschaftsdienst, Heft 45 v. 12. 11. 1926.

[68]) Die Menge erscheint gegenüber den Einfuhren Lothringens und Luxemburgs in den Jahren 1924 und 1925 recht bedeutend.
Lothringen führte an obigen Produkten ein: 168 555 bezw. 138 871 to.
Luxemburg führte an obigen Produkten ein: 184 073 bezw. 179 052 to.
(Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 330. II v. 1925).

[69]) Dr. Reichert in Deutsch. Wirtschaftsztg., 23. Jahrg., S. 969 ff.

Kontingentsabkommens ist die gleiche wie die des Rohstahlpaktes, es endigt somit am 1. April 1931, falls eine vorherige Kündigung von einem der Vertragspartner nicht erfolgt ist. Vom 1. April 1927 ab ist das Abkommen mit dreimonatiger Frist kündbar, wenn zwischen Deutschland und Frankreich kein endgültiger Handelsvertrag zustande gekommen ist, oder wenn die Kündigung eines mit Frankreich oder Belgien bestehenden Handelsvertrages vorzeitig erfolgen sollte. Weitere Möglichkeiten, das Abkommen zu kündigen, bestehen, wenn Deutschland seine Zollsätze für die kontingentierten Walzwerkerzeugnisse erhöht oder wenn in Frankreich bezw. Luxemburg „ein neuer Wettbewerb entsteht, auf Grund dessen den Vertragspartnern die Belastung auf ihre Quote nicht tragbar erscheint [70])".

Auch bezüglich der Roheiseneinfuhr nach Deutschland erfolgte zwischen dem deutschen Roheisenverbande und den französischen und luxemburgischen Roheisenproduzenten eine Regelung dahingehend, daß der Import von Gießerei-Roheisen-Sorten aus Lothringen (7,463%) und Luxemburg (3,093%) insgesamt 10,556% des deutschen Inlandskonsums (deutsche Roheisenerzeugung — Ausfuhr + Einfuhr) betragen soll. Die Einfuhrkontingente, welche von Vierteljahr zu Vierteljahr nach dem Bedarf im jeweils abgelaufenen Quartal festgesetzt werden, übernimmt der Roheisenverband und setzt sie zu den deutschen Inlandspreisen ab [71])

5) Beitritt der zentraleuropäischen Eisenländer zur Internationalen Rohstahlgemeinschaft.

Die volle Wirksamkeit des Rohstahlkartells konnte erst dann zum Ausdruck kommen, wenn wenige oder gar keine Außenseiter vorhanden waren; deshalb bestand schon bei Abschluß des Stahlpaktes der Plan, auch die noch außenstehenden Länder in das Abkommen einzubeziehen, um auch durch deren Produktionskontingentierung stabile Weltmarktpreise zu erhalten. Interessant sind in dieser Beziehung die im Art. 14 des Abkommens enthaltenen Bestimmungen über die Beitrittsmöglichkeit anderer Länder. Hier ist deutlich Bedacht darauf genommen, daß dieser Beitritt nicht zu Bedingungen erfolgen kann, welche die Rechte der zunächst an dem Kartell Beteiligten über Gebühr hinaus schmälern könnten. In Frage kamen zunächst für einen Beitritt zum Stahlkartell hauptsächlich von den europäischen Eisen- und Stahlproduzenten: die österreichische, ungarische, tschechoslowakische, polnische und die englische Eisenindustrie.

Die mit diesen Industrien im Herbst 1926 aufgenommenen Verhandlungen führten nur zu einem Teilerfolge, da es lediglich gelang, die Eisen- und Stahlindustrie der Tschecho-Slowakei, von Oesterreich und Ungarn zum Beitritt zur Internationalen Rohstahlgemeinschaft zu veranlassen. Der Anschluß der drei Länder als Sondergruppe erfolgte bereits am 10. Dezember 1926 mit Wirkung vom 1. Januar 1927 ab, jedoch wurde die endgültige, formelle Aufnahme erst am 4. Februar 1927 vollzogen. Auch die Aufnahme dieser Nachfolgestaaten ging nicht ohne Schwierigkeiten vonstatten; auch hier waren es wieder die üblichen Quotenkämpfe, wenn auch nicht in dem gleichen

[70]) Wirtschaftsdienst, Heft 45, v. 12. 11. 1926.
[71]) Dr. Krüger, a. a. O., S. 153.

Ausmaße wie bei der Gründung des Rohstahlkartells unter den beteiligten Industrien; kompliziert wurde die Frage des Beitritts der Nachfolgestaaten weiterhin dadurch, daß die einzelnen Industrien bei ihren Entschließungen eine gewisse Rücksicht nehmen mußten auf die untereinander geschlossenen Kartellverträge.

Die Grundlage für die Quotenerrechnung der Länder sollte ebenso wie bei der Gründung des Stahlkartells die Produktion der einzelnen Industrien im 1. Vierteljahr 1926 bilden. Auf österreichischer Seite, wo als einziger maßgebender Produzent die mit der deutschen Vereinigte Stahlwerke A.-G. aufs engste verbundene Alpine Montangesellschaft als Verhandlungspartner auftrat, erklärte man sich grundsätzlich mit dieser Errechnungsgrundlage einverstanden. Nicht einverstanden hiermit aber waren einige Werke Ungarns und der Tschecho-Slowakei. Seitens der ungarischen Eisenindustrie bestanden gewisse Schwierigkeiten wegen der hohen Quotenforderungen der staatlichen Eisenwerke in Diosgyör, weshalb schon damals mit der Möglichkeit gerechnet wurde, daß diese Werke außerhalb des Kartells bleiben würden [72]). Auf tschechoslowakischer Seite wurde Opposition gegen die von dem Stahlkartell vorgeschlagene Beteiligungsquote getrieben hauptsächlich von der Firma Albert Hahn in Oderberg, die u. a. den Vorschlag machte, daß jede der verhandelnden Firmen sich die besten 3 Monate der Jahre 1911—1926 als Produktionsbasis aussuchen dürfte [73]). Auf dieser Grundlage wäre dann eine Quote errechnet worden, die um etwa 100 000 to. größer gewesen wäre, als die vom Stahlkartell den tschechoslowakischen Werken zugebilligte. Dieser Vorschlag erschien dem Kartell unannehmbar, weshalb die Besprechungen zeitweilig zum Stillstand kamen [73]). Nach langwierigen Verhandlungen wurde eine Einigung in der Quotenfrage erzielt und für die endgültige Beteiligung der Nachfolgestaaten am Stahlkartell die Zugrundelegung der Produktionsziffern des 1. Vierteljahres von 1926 vereinbart; die so sich ergebenden Beteiligungsquoten wurden den Beteiligungen der schon am Rohstahlkartell beteiligten Länder zugerechnet und betrugen [74]):

	Produktion pro Jahr in 1000 to.	Produktion pro Quartal in 1000 to.	Quote in %
Tschecho-Slowakei (Witkowitzer Eisenwerke, Prager Berg- und Hütten A. G., Prager Eisenindustrie A.-G.)	1450	362	5,0
Oesterreich (Alpine Montangesellschaft)	410	102	1,3
Ungarn (Rimamuranyer, Eisenwerke A.-G.)	300	75	0,9
insgesamt	2160	539	7,2

Die als zentraleuropäische Gruppe dem Rohstahlkartell beigetretenen Länder hatten sich zu einem mitteleuropäischen Eisenkartell zusammengeschlossen, durch welches sowohl die wechselseitigen Lieferungen als auch

[72]) B. B. Z. Nr. 503, v. 28. 10. 1926.
[73]) B. B. Z. Nr. 535, v. 16. 11. 1926.
[74]) Paul Ufermann: Der deutsche Stahltrust, S. 128

der Export der beteiligten Länder geregelt wurde, das auch hier eine Folge der durch die Friedensverträge erfolgten Zerreißung wirtschaftlich zusammengehöriger Gebiete war. Zwischen der polnischen und tschechoslowakischen Eisenindustrie bestand anderseits bereits bei den Anschlußverhandlungen an die Rohstahlgemeinschaft ein Abkommen (abgeschlossen am 25. 9. 1926) über den territorialen Schutz polnischer und tschechoslowakischer Eisenhütten, dessen Geltungsdauer zunächst bis zum 31. März 1927 festgesetzt war. Die Durchführung des tschechisch-polnischen Vertrages wurde von der „Verkaufsstelle der tschecho-slowakischen Eisenhüttenwerke" und dem polnischen Eisenhüttensyndikat kontrolliert[75]). Der Vertrag bezieht sich auf Roheisen und Eisenlegierungen (mit Ausnahme von Mangan-Roheisen), gegossene und gewalzte Halbprodukte, Stab- und Profileisen mit einer Festigkeit bis zu 60 kg., Eisenbahnoberbaumaterial, Walzdraht, Eisen- und verzinkte Bleche[76]). Wegen des Zurückhaltens der polnischen Industrie bezüglich des Beitritts zum Rohstahlkartell war die Anschlußfrage der zentraleuropäischen Gruppe durch das Abkommen komplizierter gestaltet worden, da diese Gruppe berechtigte Bedenken hatte, daß den Polen als den ungehinderten Konkurrenten auf den Balkanmärkten die auf Grund der Kartellbestimmungen über die Produktionseinschränkung und die Ausgleichszahlungen bei Ueberschreitung des Kontingents von den Tschechen gebrachten Opfer zugute kommen würden. Diese Bedenken haben auch den Beitritt der von der Vereinigte Stahlwerke A.-G. beherrschten österreichischen Alpinen Montangesellschaft und der ebenfalls an sich zum Beitritt bereiten, aber auch mit den Tschechen durch feste Absatzvereinbarungen verbundenen ungarischen Rima-Murany-Salgo-Tarjaner Eisenwerke, auf die etwa $^2/_3$ der gesamten Eisengewinnung Ungarns entfallen, verzögert. Die Bereinigung der sich hieraus ergebenden und anderer Differenzen — so hatte Deutschland z. B. noch von der tschechoslowakischen Eisenindustrie gefordert[77]), daß diese bei ihrem Export nach Deutschland die Preise nicht unterbieten sollte (eine Forderung, deren Regelung schlechterdings nicht Sache des Rohstahlkartells sein konnte) —, nahm noch geraume Zeit in Anspruch; trotzdem aber konnte am 10. Dezember 1926 die zentraleuropäische Gruppe in das Stahlkartell mit der schon vorher erwähnten Beteiligungsquote (insgesamt 7,2%) aufgenommen werden. Der Umstand, daß die österreichischen, ungarischen und tschechoslowakischen Werke ihren Beitritt zur Rohstahlgemeinschaft trotz des Fernbleibens Polens vollzogen haben, spricht dafür, daß die westeuropäische Eisenindustrie dieser Gruppe ihre Unterstützung zugesagt hat, falls die polnische Eisenindustrie durch ihre Preispolitik auf den Balkanmärkten das Exportgeschäft der mitteleuropäischen Gruppe zu drosseln versuchen sollte[78]). Ein besonderes Abkommen wurde zwischen den deutschen und tschechischen Werken abgeschlossen; hiernach verzichteten letztere auf ihren Export nach Deutschland, dagegen blieb ihnen die Belieferung der Nachfolgestaaten (mit Ausnahme von Polen), sowie der Export nach Rumänien, dem Balkan und Italien vorbehalten[79]). Zu Beginn des Jahres 1927 traten die österreichische und ungarische Industrie auch

[75]) Rhein.-Westf. Ztg. Nr. 270, v. 14. 10. 1926.
[76]) Zeitschrift des oberschles. Berg- und Hüttenmännischen Vereins zu Kattowice, 65. Jahrg., S. 835.
[77]) B. B. Z. Nr. 484, v. 16. 10. 1926.
[78]) B. B. Z. Nr. 584, v. 15. 12. 1926.
[79]) Der österreichische Volkswirt, Heft 12/13, v. 18. 12. 1926.

dem zwischen der tschechischen und polnischen Industrie bis zum 31. März 1927 bestehenden Abkommen bei, das vorläufig bis zum 31. Oktober 1927 verlängert wurde. Dieses Abkommen, das mit einmonatiger Frist gekündigt werden konnte, andernfalls sich aber auf die Dauer eines weiteren halben Jahres verlängerte, garantiert den Beteiligten den Schutz des Inlandsmarktes vor gegenseitiger Konkurrenz und schützt die Vertragspartner vor Preisherabsetzungen auf den fremden Märkten[80]).

Seit dem 1. Juni 1927 kann auch Jugoslawien zur Internationalen Rohstahlgemeinschaft mittelbar gehörig betrachtet werden, nachdem Verhandlungen der auf Eisenimport angewiesenen jugoslawischen Industrie mit den hauptsächlichsten Lieferanten Oesterreich, Ungarn und der Tschecho-Slowakei, der zentraleuropäischen Gruppe des Rohstahlkartells, zu einer Einigung über den Export dieser Gruppe nach Jugoslawien geführt haben und eine indirekte Regelung der jugoslawischen Produktion beschlossen worden war[81]). Die scharfe Konkurrenz auf dem jugoslawischen Eisenmarkte hatte das Preisniveau sehr ungünstig beeinflußt; deshalb mußten die unmittelbar interessierten mitteleuropäischen Eisenwerke den Versuch unternehmen, im Einverständnis mit den heimischen Eisenwerken die Lage auf dem jugoslawischen Markte zu regeln. Nachdem die mitteleuropäischen Werke zunächst mit den deutschen und polnischen Werken Schutzabkommen bezüglich der Ausfuhr nach Jugoslawien getroffen hatten, traten sie in direkte Verhandlungen mit den drei jugoslawischen Hüttenwerken Zenica, Jesenice und Store, die zu einer vollkommenen Einigung geführt haben. Nach dem auf die Dauer von 5 Jahren geschlossenen Abkommen werden von dem Eisenkonsum Jugoslawiens von insgesamt 6000 Waggons $^2/_3$, also 4000 Waggons, den jugoslawischen Werken vorbehalten und so aufgeteilt, daß hiervon auf die drei Werke folgender Anteil entfällt[82]):

Eisenwerk Zenica	55%
Eisenwerk Jesenice	32%
Eisenwerk Store	13%

An der jugoslawischen Einfuhrquote sind nur österreichische und ungarische Werke beteiligt, nachdem die tschechoslowakischen Werke ihren Anteil an der Einfuhrquote gegen Kompensierung auf anderem Gebiete an Oesterreich abgetreten haben[83]). Von den an der Einfuhrquote beteiligten Werken wurde als Verkaufsstelle in Jugoslawien die „Kontinentale Gesellschaft für den Eisenhandel Kern & Co." in Agram errichtet[82]).

D. Außenseiter der Internationalen Rohstahlgemeinschaft.

Die nach dem Beitritt der zentraleuropäischen Gruppe in der Internationalen Rohstahlgemeinschaft zusammengeschlossenen Länder bilden nur einen Teil der internationalen Stahlindustrie. Noch stehen mächtige Stahlproduzenten, mit welchen z. T. bereits langwierige Verhandlungen erfolglos geführt wurden, außerhalb des Rohstahlkartells.

[80]) T. B. Z. Nr. 59, v. 11. 3. 1927.
[81]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 165.
[82]) P. Ufermann, a. a. O., S. 129; T. B. Z. Nr. 143, v. 22. 6. 1927.
[83]) T. B. Z. Nr. 143, v. 22. 6. 1927.

1) Polen.

Seit Anfang des Jahres 1927 währen die Unterhandlungen mit der polnischen Eisenindustrie, die ursprünglich sogar als Gegensatz zum „westeuropäischen Stahlkartell" die Bildung eines „osteuropäischen" Stahlkartells betrieben hatte. Alle die Anschlußfrage Polens an das Rohstahlkartell betreffenden Besprechungen sind bis zum Frühjahr 1928 immer noch ohne positives Ergebnis verlaufen. Ein formales Hindernis bestand insofern, als es im Hinblick auf das Nichtbestehen eines polnischen Export-Eisen-Syndikats schwierig war, in konkrete Verhandlungen mit den polnischen Eisenhütten zu treten. In Polen existiert lediglich ein alle Werke umfassendes Syndikat der Eisenhütten, das nur den Eisenverkauf im Inlande regulierte, seit Beginn der Verhandlungen mit dem Rohstahlkartell sich aber immer stärker den Exportfragen und der Kontrolle des Exportes zuwandte. Bei Polen liegt die hauptsächlichste Verhandlungsschwierigkeit in der Quotenfrage. Mit der von der Internationalen Rohstahlgemeinschaft für die Quotenzuteilung allgemein angewandten Grundlage, die Produktionsleistung des 1. Vierteljahres von 1926, wollten sich die Polen nicht einverstanden erklären, da bei einer solchen Errechnung die seit dem genannten Zeitpunkt gestiegene und auch weiterhin steigerungsfähige Produktionsleistung nach ihrer Ansicht unberücksichtigt bliebe. Statt dessen wollten die Polen angewandt wissen als Basis die höhere Produktionsleistung des Jahres 1913, zuzüglich zunächst 20% als Ausgleich für das Anwachsen der Weltproduktion; diesen Prozentsatz ermäßigten die Polen dann in der Folgezeit auf 11%. Da die Produktion des Jahres 1913 für die in Betracht kommenden Werke (Friedenshütte, Königs-Laurahütte, Bismarckhütte, Baildonhütte, Ostrowice, Huta Bankowa, Modrzejow, Handtke, Kattowitzer A.-G., Sosnowiece, Krakau, Silesia, Starachowice)[84] insgesamt rd. 1,7 Mill. to. betrug, beschlossen die Hüttenwerke, die zu fordernde Quote mit rd. 2 Mill. to. anzugeben; gleichzeitig wurde die Forderung gestellt, daß der polnischen Industrie der innere Markt insofern garantiert würde, als eine Ueberschreitung der Quote infolge höheren Inlandsbedarfs gegenüber dem Rohstahlkartell nicht zahlungspflichtig werden sollte. Die polnische Quotenforderung wurde vom Rohstahlkartell als übertrieben hoch angesehen und deshalb abgelehnt. Die Forderung, daß die vom Inlandsmarkte aufgenommene Menge von Strafzahlungen freibleiben sollte, anderseits aber auch bei evtl. Mindererzeugung vom Stahlkartell keine Vergütung erfolgen sollte, hätte eine Sonderstellung für die polnischen Eisenhütten ergeben, die so zwar formell der Internationalen Rohstahlgemeinschaft angeschlossen wären, praktisch jedoch außerhalb derselben gestanden hätten. Trotzdem aber würde sich eine solche Sonderregelung mit den Zielen des Rohstahlkartells decken, da die Polen sich mit Bindungen bezüglich ihres Exportes einverstanden erklärten, somit der ungedämmte Wettbewerb Polens auf dem Weltmarkte, besonders auch auf den Balkanmärkten, beseitigt worden wäre.

Bei ihren Quotenforderungen waren die Polen der Ansicht, daß bei einer Zugrundelegung der Produktions- und Exportziffern der letzten Jahre die polnische Eisenindustrie nur ein derartig niedriges Kontingent zugewiesen erhielte, daß keine Aussicht für eine gedeihliche Weiterentwicklung bestände. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß Polen im Jahre

[84]) B. B. Z. Nr. 57, v. 4. 2. 1927.

1926 im Hinblick auf die internationalen Eisenverhandlungen, um evtl. eine möglichst hohe Quote zu erlangen, seine Stahlerzeugung besonders am Ende des Jahres stark forcierte[85]), so daß die Stahlerzeugung im November 1926 bereits 94% der Leistungsfähigkeit der Hütten erreichte; diese Produktion reichte ungefähr an die Rekordziffern des Jahres 1923 heran, wo die Hütten infolge der durch die Ruhrbesetzung verstärkten Rohstahlausfuhr nach Deutschland äußerst gut beschäftigt waren[86]). Falls die gestellten Quotenforderungen nicht erfüllt wurden, erhofften die polnischen Hüttenwerke aus der Nichtzugehörigkeit zum Rohstahlkartell einen gewissen Nutzen, da dann Aussicht auf eine ungehemmte Produktions- und Exportsteigerung bestand.

Die während des ganzen Jahres 1927 bis Mitte 1928 zwischen dem Rohstahlkartell und den polnischen Eisenhütten geführten Verhandlungen haben den Beitritt Polens noch nicht erreichen können; auch die im Juni 1927 eingesetzte Sonderkommission, durch welche man zu einer geeigneten Kompromißlösung in den strittigen Punkten kommen wollte, hat keine praktischen Ergebnisse ihrer langwierigen Arbeiten aufweisen können. Im großen und ganzen vertreten die Vertragspartner, die Internationale Rohstahlgemeinschaft auf der einen und die polnischen Eisenhüttenwerke auf der anderen Seite, immer noch denselben Standpunkt wie auf der am 9. Juni 1927 in Luxemburg abgehaltenen Sitzung der Rohstahlgemeinschaft; hier hatte Polen folgende Bedingungen gestellt[86]):

1. Das Rohstahlkartell trifft mit der polnischen Eisenindustrie ein Sonderabkommen, Polen tritt somit dem Kartell nicht bei;
2. auf dem heimischen Markte behält die polnische Eisenindustrie volle Handlungsfreiheit;
3. bei Unterzeichnung eines deutsch-polnischen Handelsvertrages sollen Verhandlungen über die Gewährung eines deutschen Einfuhrkontingentes für polnische Eisen- und Stahlerzeugnisse aufgenommen werden, ähnlich dem deutsch-französisch-luxemburgischen Kontingentsabkommen. — Als Kontingent sollen die Polen eine jährliche Menge von 245 000 to. gefordert haben, was als außerordentlich hoch angesehen werden muß[87]).
4. von den Kartellmitgliedern erfolgt keine Belieferung des polnischen Inlandsmarktes;
5. der polnischen Industrie wird ein Ausfuhrkontingent von 500 000 to. Rohstahl zugebilligt, das abgabefrei bleiben soll. — Diese Quote wurde von den Polen auf der Sitzung des Rohstahlkartells im März 1928 auf 350 000 to. ermäßigt, falls vollkommene Freiheit auf dem polnischen Innenmarkte gewährt würde[88]).

Demgegenüber machte die Internationale Rohstahlgemeinschaft den Polen die folgenden Vorschläge[89]):

[85]) Oberschles. Wirtschaft, 2. Jahrg., S. 103.

[86]) D. B. Z. Nr. 33, v. 8. 2. 1928.

[87]) Die Einfuhr Polens an Halbzeug, Stab- u. Formeisen, Blech und Draht und Oberbaumaterial betrug:

	1923	1924	1925
insgesamt	374 648 to.	172 968 t.	67 491 to.

(Statistik des Deutschen Reichs 1925 u. 1926).

[88]) D. B. Z. Nr. 62, v. 13. 3. 1928.

[89]) D. B. Z. Nr. 33, v. 8. 2. 1928.

1. Die polnischen Eisenhüttenwerke erhalten den heimischen Markt zur unbeschränkten Belieferung;
2. die polnische Ausfuhrquote tritt in ein bestimmtes Verhältnis zum polnischen Inlandsabsatz, und zwar sollte sich bei einer Vermehrung des Inlandsabsatzes um je 1000 to. die Ausfuhr jeweils um 500 to. ermäßigen. — In der Sitzung der Rohstahlgemeinschaft im März 1928 änderte das Rohstahlkartell seinen Vorschlag in der Weise ab, daß es den Polen eine Ausfuhrquote von jährlich 300 000 to. zugestand [90]); diese Ausfuhr sollte sich für je drei Tonnen, die der inländische Absatz Polens zunahm, um je eine Tonne vermindern;
3. die Polen sollen direkt und ohne Vermittlung des Rohstahlkartells über Sonderabmachungen im Rahmen eines deutsch-polnischen Handelsvertrages unterhandeln; desgleichen soll auch mit den mitteleuropäischen Staaten über die Verteilung des Absatzes in den Balkanländern verhandelt werden.

Es ist noch in keiner Weise abzusehen, wie die in diesen gegenseitigen Vorschlägen enthaltenen Schwierigkeiten überwunden werden. Wenn Polen sich einverstanden erklärte mit einer Herabsetzung der anfänglich geforderten abgabefreien Ausfuhrquote von 500 000 to. auf 350 000 to. (gegenüber 300 000 to., die vom Rohstahlkartell zugebilligt wurden), so lehnte es doch noch im März 1928 anläßlich der Quartalssitzung des Rohstahlkartells jeden von der Rohstahlgemeinschaft verlangten Zusammenhang zwischen dem Innenmarkte und der ihr zur Verfügung gestellten Exportmenge ab. Mindestens ebenso große Schwierigkeiten wie die Erledigung dieser Frage bietet die polnische Forderung des deutschen Sonderkontingents. Sicher ist wohl, daß eine Einigung hierüber nicht vor dem Abschluß der allgemeinen deutsch-polnischen Handelsvertragsverhandlungen zustande kommen wird, die seit nunmehr drei Jahren geführt werden und die sich wegen der vielen politischen Reibungsflächen zwischen Deutschland und Polen äußerst schwierig gestalten.

2) England.

Schon häufiger befaßte sich die Internationale Rohstahlgemeinschaft in ihren Sitzungen mit der Frage des Beitritts der englischen Eisen- und Stahlindustrie, des größten europäischen Außenseiters des Kartells und zweitgrößten Stahlproduzenten Europas, zum Kartell. Die bisher geführten Verhandlungen haben jedoch noch nicht zu einem Beitritt Englands geführt.

Ein Hauptgrund für das Fernbleiben der englischen Eisen- und Stahlindustrie lag auch hier in der Erledigung der Quotenfrage. Die bei Zugrundelegung der Produktionsleistung des ersten Vierteljahres 1926 sich ergebende jährliche Quote erschien den Engländern zu gering, sie verlangten deshalb eine Quote von 10 Millionen Tonnen.

Englands Rohstahlproduktion im 1. Vierteljahr 1926 betrug [91]):

Januar	651 000 to.
Februar	715 000 to.
März	797 000 to.
insgesamt	2 163 000 to.

= jährl. rd. 8,6 Mill. to.

[90]) D. B. Z. Nr. 62, v. 13. 3. 1928.
[91]) D. B. Z. Nr. 187, v. 12. 8. 1926.

Da die Forderung vom Rohstahlkartell nicht bewilligt wurde, verhielt sich England zunächst ablehnend in der Hoffnung, nach der dauernden Krise eher eine seiner Produktionskraft entsprechende Kontingentierung erlangen zu können. Großen Einfluß auf die Haltung der englischen Eisen- und Stahlindustrie übten neben dem wirtschaftlichen Individualismus des englischen Unternehmers auch die besonderen Verhältnisse in der Schwerindustrie Englands aus. Abgesehen davon, daß es in der englischen Eisenindustrie an horizontalen Verbänden lediglich örtliche Zusammenschlüsse gibt, die nur innerhalb des eigenen beschränkten Absatzradius preisbeeinflussend wirken können, sind auch infolge der geographischen Zersplitterung der englischen Eisenindustrie die Produktionsstätten auf mehrere ziemlich weit voneinander entfernt liegende gleichwertige Bezirke verteilt, wobei bis auf die heutige Zeit bei weitem noch die kleineren und mittleren Betriebe überwiegen [92]). Die „reinen" Walzwerke, d. s. die gekauftes Halbzeug auswalzenden Werke, bilden in der englischen Eisenindustrie noch einen wesentlichen Machtfaktor, so daß die Stellungnahme dieser Werke bei wirtschaftspolitischen Entscheidungen, wie z. B. bei dem Anschluß an das Rohstahlkartell, eine große Bedeutung hat [92]). Es ist erklärlich, wenn diese „reinen" Walzwerke, die in großem Maße Halbzeug vom europäischen Kontinent beziehen, Gegner eines Anschlusses an das Rohstahlkartell sind, da sie durch eine Vereinigung ihrer englischen und kontinentalen Rohstofflieferanten eine Verteuerung ihres Halbzeugbezuges befürchten; dagegen befürwortet ein Teil der englischen „gemischten" Werke, deren Produktionskosten im allgemeinen höher sind als die der kontinentalen Werke, den Beitritt zum Rohstahlkartell aus Furcht vor einer Verschärfung des Wettbewerbs der kartellierten Länder gegen die englische Konkurrenz. Ein großer Teil wiederum begrüßt unter vorläufiger Ablehnung des Beitritts zum Rohstahlkartell die Beschränkung der kontinentalen Produktion und die Hebung bezw. Stabilisierung der kontinentalen Preise, da England auch, solange Europa nicht durch organisiertes Dumping die englische Industrie bekämpfen würde, aus etwaigen Preiserhöhungen Gewinn ziehen kann. Auch der „Economist" vertritt die Ansicht, daß die Einschränkung der Erzeugung und Steigerung der Preise durch das Rohstahlkartell den englischen Werken automatisch zugutekämen; wenn dann auf diese Weise die englische Eisenindustrie auf den neutralen Märkten an Boden gewinne, würde das Rohstahlkartell annehmbare Vorschläge zur Beteiligung an der kontinentalen Gemeinschaft machen. Dann erst sei die Stunde gekommen, sich für eine Beteiligung Englands oder einen Wettkampf zu entscheiden [93]).

Zu berücksichtigen ist weiterhin, daß England der Beitritt zum Rohstahlkartell nicht so dringend erscheint wegen der Vorzugsbehandlung, die von den britischen Dominions bei der Einfuhr englischen Eisens gewährt wird, und daß die Engländer diese Vorzugsbehandlung nicht in dem gleichen Maße aufrechterhalten zu können glauben, wenn sie ihren Beitritt zum Rohstahlkartell erklärt haben. England will aber unbedingt diese Rechte weiter genießen. Was das Ausmaß der Vorzugsbehandlung englischen Eisens von seiten der Dominions anlangt, so sei nur erwähnt, daß z. B. Australien, das im Jahre 1925 ca. 12% der englischen Gesamtausfuhr aufnahm, an Eingangszoll für englisches Stabeisen 44 sh pro to. erhob, wogegen von nichtbritischen Lieferanten 120 sh

[92]) Magazin der Wirtschaft, Heft 51, v. 23. 12. 1926.
[93]) K. Z. Nr. 761, v. 12. 10. 1926.

pro to. gezahlt werden mußten[94]). Der größte Teil des Eisenexportes geht deshalb an die Dominions und ist somit zu guten Preisen gesichert. Von einem Gesamt-Eisenexport im Jahre 1925 von 3,73 Mill. to. lieferte England 52% an das britische Imperium, 21% an das außerbritische Europa, 16% an das außerbritische Amerika und 7% an das außerbritische Ostasien[94]).

Wann bei diesen besonderen Verhältnissen ein Beitritt Englands zur Internationalen Rohstahlgemeinschaft erfolgt, ist noch nicht abzusehen. Sir William Larke, der Vorsitzende des Nationalverbandes englischer Eisen- und Stahlindustrieller äußerte sich hierüber[95]): „Das Stahlabkommen hat vom Beginn an das höchste Interesse der englischen Wirtschaftskreise erregt. Man studiert und verfolgt genau, inwieweit der Pakt in der Lage ist, Produktion und Nachfrage zu regulieren und auf diese Weise eine gewisse Stabilität der wirtschaftlichen Entwicklung der daran beteiligten Länder herbeizuführen, die vielleicht das wichtigste und am meisten erstrebenswerte Ziel für einen weiteren Wiederaufbau ist. Die aktive Teilnahme Groß-Britanniens am Eisenpakt läuft letzten Endes lediglich auf eine Opportunitätsfrage hinaus".

3) Schweden, Italien, Rußland, Amerika.

Von den übrigen europäischen Eisenländern, die noch außerhalb der Internationalen Rohstahlgemeinschaft stehen, mit denen jedoch schon über die Anschlußfrage verhandelt wurde, sind noch Schweden und Italien zu nennen.

Schweden bildet als Rohstahlproduzent mit einer Produktion im Jahre 1925 von 518 000 to. (gegenüber 749 000 to. im Jahre 1913) keinen gefährlichen Außenseiter des Rohstahlkartells, trotzdem aber hat die schwedische Hüttenindustrie eine gewisse Bedeutung als Herstellerin von hochwertigem Qualitätseisen und Qualitätsstahl, die vor dem Kriege einen aufnahmefähigen Markt besaßen; in den letzten Jahren ist die Nachfrage nach den schwedischen Qualitätserzeugnissen jedoch verhältnismäßig viel schwächer als vor dem Kriege[96]). Durch die Herstellung von Qualitätsprodukten unterscheidet sich die Eisenindustrie Schwedens wesentlich von den in dem Rohstahlkartell zusammengefaßten Industrien, deren Produktion in erster Linie Massenproduktion ist. Schwierigkeiten wegen des Fehlens einer nationalen Organisation dürften bei einem Beitritt Schwedens zur Rohstahlgemeinschaft nicht entstehen, da vom 1. Januar 1927 ab eine Konzentration der schwedischen Werke durchgeführt ist, indem die Werke: Fagersta, Kloster, Horndal und Gimo-Oesterby zu einem Unternehmen zusammengefaßt wurden[96]).

Nicht zu unterschätzen ist das Fernbleiben Italiens vom Rohstahlkartell. Die italienische Eisenindustrie hat ihre Erzeugung in den letzten Jahren ganz wesentlich ausgedehnt; an Rohstahl produzierten die italienischen Hütten in den Jahren 1913 und 1923—1926:

[94]) Magazin der Wirtschaft, Heft 51, v. 23. 12. 1926.
[95]) D. B. Z. Nr. 292, v. 14. 12. 1927.
[96]) Paul Ufermann, a. a. O., S. 130.

1913	934 000 to.
1923	1 219 000 to.
1924	1 358 000 to.
1925	1 785 000 to.
1926	1 712 000 to.

Diese gesteigerte Produktion läßt deutlich die Tendenz erkennen, Italien immer mehr vom Bezuge fremden Materials unabhängig zu machen; dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß Italien für eine ausgedehnte Hüttenindustrie die beiden wichtigsten Grundstoffe, Erz und Kohle, fehlen. Die eigene Förderung an diesen Rohstoffen ist nur gering und somit Italien auf den Import derselben angewiesen. Der gegenseitige Austausch von italienischem Eisen gegen spanisches Eisenerz trägt in dieser Beziehung zu einer weiteren Erstarkung der italienischen Eisenproduktion bei. Hierdurch entsteht besonders der mitteleuropäischen Eisenindustrie ein neuer Konkurrent in einem Lande, das sonst zu den besten Abnehmern derselben zählte. Die von der Internationalen Rohstahlgemeinschaft mit Vertretern der italienischen Eisenindustrie geführten Verhandlungen haben noch nicht zu einem Beitritt Italiens geführt.

Rußland ist bisher für die Internationale Rohstahlgemeinschaft nicht ernstlich in Frage gekommen; wenn auch die Stahlindustrie sich in den letzten Jahren gut zu entwickeln scheint, so sind die Verhältnisse doch noch zu ungeklärt. Für den Fall, daß auch mit diesem Lande Verhandlungen bezüglich eines Beitritts geführt werden sollten, würden diese durch die straffe Durchorganisation der ganzen russischen Wirtschaft wesentlich erleichtert. Rußlands Rohstahlproduktion betrug:

1913 (Nachkriegsgrenzen)	4 212 000 to.
1923	726 000 to.
1924	1 139 000 to.
1925	2 149 000 to.
1926	3 120 000 to.

Außerhalb Europas ist die Eisen- und Stahlindustrie der Vereinigten Staaten von Amerika der große Außenseiter, der mehr als die Hälfte der Welt-Eisen- und Stahlproduktion erzeugt. Die Rohstahlproduktion der Vereinigten Staaten ist seit 1924 in stetigem Steigen begriffen; sie betrug:

1913	31 802 000 to.
1924	38 539 000 to.
1925	46 120 000 to.
1926	49 210 000 to.

Den überaus hohen Produktionsziffern stehen verhältnismäßig sehr geringe Ausfuhrziffern gegenüber; so wurden in den letzten Jahren nur rd. 2 000 000 to. Eisen und Stahl exportiert, während die übrige Menge von dem kaufkräftigen amerikanischen Inlandsmarkte absorbiert wurde, wo der beste Abnehmer die amerikanische Automobilindustrie ist.

Ein- und Ausfuhr von Eisen und Stahl der Vereinigten Staaten[97]):

Einfuhr i. to. im Monatsdurchschnitt			Ausfuhr to.		
1925	1926	1927 1. Halbj.	1925	1926	1927 1. Halbj.
70300	88900	58300	140000	171800	171250

[97]) K. Z. Nr. 646, v. 3. 10. 1927.

Die europäischen Märkte werden von der nordamerikanischen Eisen- und Stahlindustrie nur zu einem ganz geringen Teil beliefert, anderseits ist aber auch die Eisen- und Stahlausfuhr der kontinentalen Eisenländer nach den Vereinigten Staaten sehr begrenzt. Auf den außereuropäischen Eisenmärkten liegt der Hauptschwerpunkt der Ausfuhr der nordamerikanischen Eisenindustrie, und auf diesen Märkten wird sich die nordamerikanische gesicherte Position auch durch die Konkurrenz der in der Internationalen Rohstahlgemeinschaft zusammengeschlossenen Industrien nicht irgendwie wesentlich verändern. Hierbei liegt die amerikanische Ueberlegenheit weniger in einer überlegenen Organisation der Produktion, sondern vielmehr in der finanziellen Stärke. Wegen der günstigen Lage ist die Frage des Anschlusses der amerikanischen Eisen- und Stahlindustrie an das Rohstahlkartell für sie noch nicht akut geworden, auch bei der Internationalen Rohstahlgemeinschaft besteht bis jetzt noch nicht das Bedürfnis, unter allen Umständen ihren größten Außenseiter zu einem Beitritt zu veranlassen, da bei einem verschärften amerikanischen Wettbewerb auf den Eisen- und Stahlmärkten weniger die Mitglieder des Rohstahlkartells in Mitleidenschaft gezogen würden, vielmehr hauptsächlich die englische Eisen- und Stahlindustrie.

E. Auswirkungen der Internationalen Rohstahlgemeinschaft.

1) Strukturfehler durch die Quotenzuteilung und ungenügende Produktionskontingentierung; vorläufiger Lösungsversuch.

Die Erwartungen, die weite Kreise auf ein gutes Funktionieren der Internationalen Rohstahlgemeinschaft gesetzt hatten, haben sich nicht erfüllt. Es war vorauszusehen, daß die Festsetzung von Quoten zu einer Zeit allgemeiner wirtschaftlicher Unsicherheit bald Schwierigkeiten nach sich ziehen würde, und die Befürchtungen, daß die deutsche Eisenindustrie in bezug auf die Quotenfestsetzung sehr schlecht abgeschnitten hatte, sollten ihre Bestätigung bereits in den ersten Monaten erfahren. Es zeigte sich, daß die ungenügende Bemessung des deutschen Kontingents sich nicht nur als eine Behinderung der deutschen Industrie, sondern zugleich als ein grundlegender Fehler in der Struktur des Rohstahlkartells selbst erwies.

Bei Abschluß der Internationalen Rohstahlgemeinschaft wurde das Gesamtkontingent ab 1. Oktober 1926 infolge des durch den englischen Bergarbeiterstreik hervorgerufenen Produktionsausfalles der englischen Eisen- und Stahlindustrie auf 27 287 000 to. (auf ein Jahr berechnet) festgesetzt, gegenüber einem Grundgesamtkontingent von 25 287 000 to. Die Fortdauer des englischen Streiks machte im November 1926 eine weitere Erhöhung um 2 Mill. to. erforderlich, weshalb das Gesamtkontingent für das letzte Vierteljahr 1926 endgültig auf 29 287 000 to. festgelegt wurde. Im Hinblick auf die Beendigung des englischen Streiks erfolgte dann auf Betreiben der westlichen Industrien trotz Widerspruchs von deutscher Seite wieder eine Herabsetzung für das erste Vierteljahr 1927 um 1,5 Mill. to. auf 27 787 000 to. Die Stellungnahme der westeuropäischen Werke war verständlich, und es ist nicht abzuleugnen, daß eine Herabsetzung der Produktionsquote infolge der veränderten Verhältnisse für die Entwicklung in Westeuropa und den Exportmärkten zweckmäßig war, für Deutschland aber war sie von großem Schaden.

Die Produktions- und Absatzbedingungen, die bei der Grundlegung des Vertrages eine Rolle spielten, hatten weitgehende Veränderungen erfahren. Damals hatten sich Frankreich und Belgien bei der Quotenfestsetzung infolge ihrer schlechten Valuta und der für sie günstigen Verhältnisse in England auf eine Produktionsbasis berufen können, die ihnen eine gute Beteiligungsziffer sicherte. Durch die Stabilisierung der belgischen Valuta und die fortschreitende Besserung des französischen Franken, hauptsächlich aber auch durch das Wiedererscheinen der englischen Eisen- und Stahlindustrie auf dem Weltmarkte erfuhr sowohl der Export eine vorübergehende Schwächung als auch wurden insbesondere die Absatzgelegenheiten auf den inneren Märkten dieser Länder vermindert. Die Folge hiervon war, daß Frankreich insbesondere durch den gesunkenen Inlandsabsatz nicht im geringsten seine Quote ausfüllen konnte und eine Minderproduktion von insgesamt 235 117 to. im ersten Halbjahr (Oktober 1926—April 1927) aufzuweisen hatte. Nicht ebenso lagen die Verhältnisse in Belgien, das immerhin seine Quote noch überschritt. Im Gegensatz dazu befand sich die deutsche Stahlindustrie. Hier ließ die außerordentliche Belebung des deutschen Inlandmarktes die Stahlproduktion fortwährend steigen. Da die deutsche Eisen- und Stahlindustrie durch Zugrundelegung eines für sie ungünstigen Zeitpunktes eine gegenüber der wirklichen Leistungsfähigkeit und dem deutschen Inlandsbedarf unzureichende Quote erhalten hatte, mußte Deutschland seine Beteiligungsziffer im ersten Halbjahr um insgesamt 1 511 020 to. überschreiten. Die Ueberschreitung der Quote in einem solchen Ausmaß bedeutet nichts anderes, als daß der Produktionsplan der Internationalen Rohstahlgemeinschaft überhaupt außer Kraft gesetzt und die Einschränkung der Produktion praktisch unwirksam gemacht wurde. Dieser Mißstand widerspricht dem Grundgedanken der Rohstahlgemeinschaft „Anpassung der Erzeugung an den Bedarf" so sehr, daß seine Beseitigung dringendes Bedürfnis wurde; es mußte versucht werden, den unter außergewöhnlichen Umständen (Inflationsexporte der westlichen Industrien, Krise in Deutschland etc.) zustandegekommenen Pakt den normaleren Verhältnissen, besonders in Deutschland, anzupassen.

Durch die Ueberschreitung der Quote entstand der deutschen Industrie eine große Belastung ihrer Produktion, da Deutschland gemäß Art. 6 des Rohstahlgemeinschaftsvertrages für jede Tonne Mehrerzeugung einen Betrag von 4 Dollar an die Ausgleichskasse zu entrichten hatte, wenn auch ein großer Teil dieser Zahlungen in dieselben Hände zurückgelangt, so entstand doch hierdurch für Deutschland eine Mehrbelastung je to. Rohstahlerzeugung von 1,61 RM. im ersten Vierteljahr und 2,62 RM. im 2. Vierteljahr. Demgegenüber stellten sich die Belastungen der anderen Länder wie folgt[98]):

	1. Vierteljahr		2. Vierteljahr	
	Mehr-Belastung in RM.	Minder-	Mehr-Belastung in RM.	Minder-
Frankreich	—	2,48	—	4,34
Belgien	0,77	—	—	0,19
Luxemburg	—	2,15	—	2,89
Saargebiet	—	0,05	0,43	—
[Deutschland	1,61	—	2,62	—]

[98]) T. B. Z. Nr. 302, v. 25. 12. 1927.

Die Tabelle zeigt deutlich, daß die von Deutschland gezahlten hohen Straffummen vornehmlich Frankreich zugeflossen sind, sie werden, wie Peter Klöckner in seinem Geschäftsberichte ausführte, „in diesem Lande geholfen haben, den Export zu den jetzigen schlechten Preisen zum Nachteil Deutschlands zu bewerkstelligen[99])". In demselben Sinne äußerte sich der inzwischen verstorbene Präsident der Internationalen Rohstahlgemeinschaft Emil Mayrisch[100]): „Das Ausmaß der Ueberschreitungen einerseits und der erhaltenen Bonifikationen anderseits schaffen eine für die Zukunft und den Bestand der Gemeinschaft nicht unbedenkliche Lage. Es kann einerseits von einer Anpassung der Erzeugung an den Bedarf nicht mehr gut gesprochen werden, und es läßt sich anderseits nicht leugnen, daß die ungeheuren Beträge, welche der französischen Schwerindustrie zufließen, zu Dumpingzwecken benutzt werden können, die andere Mitglieder stark beunruhigen". Wenn es auch Deutschland, als der Weltmarkt in den Preisen eine aufsteigende Tendenz aufwies, eher als allen anderen beteiligten Ländern vermöge der „straffen und beneidenswerten Organisation seines inneren Marktes, der ihm zollpolitisch gesichert ist[100])", möglich war, die durch die hohe Quotenüberschreitung erwirkte „Strafe" von 4 Dollar je to. zu ertragen, indem die Mehrbelastung auf die gesamte deutsche Produktion abgewälzt werden konnte, so stellte sie doch eine einseitige Belastung sowohl der deutschen Schwerindustrie als auch indirekt der deutschen Verbraucherschaft dar, die umso mehr unbillig erschien, als Deutschland nur mit dem geringsten Teile seiner Produktion auf dem Weltmarkte erschien und somit keine Gefahr bestand, die durch die Rohstahlgemeinschaft erstrebte Konsolidierung des Eisenweltmarktes zu stören.

Deutschland mußte deshalb versuchen, auf direktem oder indirektem Wege eine Neuregelung seiner Quote durchzusetzen zwecks Herabsetzung der aus der Quotenüberschreitung entstehenden Straffummen. Der direkte Weg, über eine für Deutschland entsprechende Erhöhung seiner Beteiligungsziffern zu einer Verminderung der Strafzahlungen zu gelangen, schien in den Sitzungen der Rohstahlgemeinschaft nicht diskutierbar; diese Regelung war undurchführbar, da zunächst die Quotenverteilung als endgültig geregelt galt und zudem auch neue gefährliche Quotenkämpfe vermieden werden mußten. Es blieb somit noch der Weg, vorerst für das 3. Vierteljahr (April/Juni 1927) die Gesamtproduktion des Kartells heraufzusetzen, da Deutschland bei einer Produktionserhöhung besser abschnitt als die anderen Mitglieder der Gemeinschaft. Ein dementsprechender Antrag der deutschen Werke in der März-Sitzung der Rohstahlgemeinschaft stieß auf energischen Widerstand besonders der französischen Werke, die wegen ihrer schlechten Beschäftigung eher eine weitere Herabsetzung des Gesamtkontingents verlangten. Wenn Frankreich schließlich doch für das 3. Vierteljahr einer Heraufsetzung der Gesamtquote von 27 587 000 to. auf 29 287 000 to. zustimmte, so tat es das nur deshalb, weil Deutschland sich als Kompensation hierfür eine Beschränkung seines Auslandsgeschäftes auferlegte; hierdurch sollte erreicht werden, daß die Auslandsmärkte, auf welche die anderen Partner besonders angewiesen waren, nicht durch die deutsche Ausfuhr unnützerweise geschwächt wurden, daß so der Weltmarkt gekräftigt wurde. Die

[99]) K. Z. Nr. 780, v. 10. 12. 1927.
[100]) K. Z. Nr. 603, v. 11. 9. 1927.

Gesamtausfuhr Deutschlands an Eisen- und Stahlwaren betrug im Monatsdurchschnitt des Jahres 1926 445 636 to. und 1927 379 836 to.[101]). Deutschland verpflichtete sich, im 3. Vierteljahr monatlich 75 000 to. verschiedener Eisenfabrikate weniger auszuführen[102]), als der monatliche Durchschnittsexport im 2. Halbjahr 1926 (ca. 486 000 to.) betragen hatte. Diese von Deutschland zugestandene Exportbegrenzung bedeutete im Hinblick auf die ungünstige Lage des Eisenweltmarktes und auf die gute Inlandskonjunktur der deutschen Eisen- und Stahlindustrie kein allzu großes Opfer. Eine fühlbare Erleichterung wurde durch diese Regelung in bezug auf die hohen Strafzahlungsverpflichtungen nicht geschaffen, weshalb in einer Sitzung des Rohstahlkartells im Juni 1927 eine Aufteilung der deutschen Quote mit Rückwirkung vom 1. April ab in eine Inlands- und eine Auslandsquote beschlossen wurde, wobei auf die erstere 72% Prozent und auf die letztere 28% entfielen; gleichzeitig wurde einer Herabsetzung der deutschen Strafzahlung zugestimmt in der Weise, daß Deutschland für eine Ueberschreitung der Inlandsquote je to. nur 2 Dollar zu entrichten hatte, wogegen für die Ueberschreitung der Auslandsquote der alte Satz von 4 Dollar je to. in Geltung blieb. Für das 4. Vierteljahr erfolgte dann unter Beibehaltung des Gesamtkontingents von 29 287 000 to. und Fortführung der deutschen Exportbegrenzung eine weitere Ermäßigung der Strafabgabe für Ueberschreitung der Inlandsquote auf 1 Dollar je to.[103]). Trotz dieser der deutschen Industrie gewährten Erleichterung war auch im 3. und 4. Vierteljahr die Belastung für jede to. deutschen Rohstahls wieder recht erheblich und betrug 1,39 RM. bezw. 2,07 RM. je to. bei einer Quotenüberschreitung von insgesamt 1 842 746 to. im 2. Halbjahr. Die Mehr- bezw. Minderbelastung der anderen Vertragspartner je to. Rohstahl betrug in demselben Zeitraum in RM.[104]):

	3. Vierteljahr		4. Vierteljahr	
	Mehr-Belastung	Minder-Belastung	Mehr-Belastung	Minder-Belastung
Frankreich	—	2,81	—	3,83
Belgien	0,50	—	—	0,17
Luxemburg	—	0,91	—	1,37
Saargebiet	0,70	—	0,58	—
[Deutschland	1,39	—	2,07	—]

(s. auch Tabellen im Anhang).

Die neue Regelung konnte nur eine vorläufige Beseitigung der allergrößten Schwierigkeiten bedeuten und ist lediglich eine provisorische Lösung; denn sobald die Aufnahmefähigkeit des inneren deutschen Marktes nachläßt, ist Deutschland zu einer erhöhten Exporttätigkeit gezwungen, dann wird der vorläufig beigelegte Interessengegensatz wieder aufleben. Hierin befürchtet Präsident Mayrisch die größten Schwierigkeiten, zumal keine Aussicht bestehe, daß bis zu diesem kritischen Augenblick die festgeschlossenen Verkaufsverbände gegründet wären, „deren Förderung einer der Hauptzwecke der Gemeinschaft war[105])".

[101]) K. Z. Nr. 1 b, v. 1. 1. 1928..
[102]) Voss. Ztg. Nr. 64, v. 16. 3. 1927 und Frkftr. Ztg. Nr. 198, v. 16. 3. 1927.
[103]) B. B. Z. Nr. 453, v. 28. 9. 1927.
[104]) D. B. Z. Nr. 302, v. 25. 12. 1927.
[105]) K. Z. Nr. 603, v. 11. 9. 1927.

2) Auswirkungen der Internationalen Rohstahlgemeinschaft auf die Weltmarktpreise.

Die Internationale Rohstahlgemeinschaft war gegründet worden mit dem Ziele, „Ordnung in die Erzeugungs- und Absatzverhältnisse zu bringen, in erster Linie durch Kodifizierung der Erzeugung[106])". Allgemein versprachen sich die beteiligten Industrien von einer Anpassung der Produktion an den voraussichtlichen Bedarf in Verbindung mit den Zahlungen an die Gemeinschaftskasse eine Hebung des Weltmarktpreisniveaus. Durch die Einzahlungen sollte der Preisschleuderei auf dem Weltmarkte Einhalt getan und eine übermäßige Produktionsausdehnung verhindert werden. Die von verschiedenen Seiten, u. a. auch vom Reichswirtschaftsminister Dr. Curtius, vertretene Ansicht, daß eine Zahlung von 1 Dollar für jede to. Rohstahl durch die Mitglieder der Rohstahlgemeinschaft an eine gemeinsame Kasse die Weltmarktpreise automatisch auch um 1 Dollar erhöhen würde, erscheint nicht ohne weiteres gerechtfertigt[107]). Zunächst verpflichtet nicht nur jede exportierte, sondern jede überhaupt produzierte to. Rohstahl zur Zahlung; weiterhin bilden sich die Preise am Weltmarkte auch unter dem Angebote der Außenseiter des Rohstahlkartells. Schließlich aber erhält jedes Mitglied bei der nach Ablauf jedes halben Geschäftsjahres erfolgenden Kassenliquidation einen Teil seiner Einzahlungen zurück.

Das Anziehen der Weltmarktpreise während der letzten Verhandlungen zur Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft und besonders auch nach dem Zustandekommen schien anfänglich auf ein gutes Funktionieren des Kartells hinzudeuten. Der Weltmarktpreis für Stabeisen z. B., des Standardartikels am Welteisenmarkte, erfuhr eine beträchtliche Steigerung. Die für den Export maßgebenden Notierungen an der Brüsseler Eisenbörse betrugen noch im Juli 1926 4,12 Pfund Sterling für die to. Stabeisen fob Antwerpen und stiegen bis Oktober/November 1926 auf 5,15—5,17 Pfund Sterling[108]) pro to. Diese Preissteigerung war jedoch nicht nur die Folge des Zustandekommens der Internationalen Rohstahlgemeinschaft, sondern erfolgte durch den gesteigerten Weltmarktbedarf, der durch den Produktionsausfall der englischen Eisen- und Stahlindustrie infolge des Bergarbeiterstreiks hervorgerufen wurde. Zudem wirkten preissteigernd die „Angstkäufe", die durch die Befürchtung ausgelöst wurden, die Rohstahlgemeinschaft würde als Verkaufskartell in die Gestaltung der Preise eingreifen, was zu stark spekulativer Nachfrage, auch zu erhöhten Preisen, führte. Bei Wiederinbetriebnahme der englischen Eisenwerke setzte ein Rückschlag ein, und auch die Internationale Rohstahlgemeinschaft vermochte nicht zu verhindern, daß die Weltmarktpreise fortwährend sanken. Von 5,8 Pfund Sterling je to. fob Antwerpen zu Beginn des Jahres 1927 fielen die Stabeisenpreise ununterbrochen bis auf 4,12 Pfund Sterling Mitte Juli 1927. Erst mit Einsetzen der Eisenkonjunktur erfolgte um die Jahreswende 1927/1928 eine merkliche Aufbesserung der Stabeisenpreise. Die Notierungen für Stabeisen fob Antwerpen an der Brüsseler Eisenbörse betrugen[108]):

[106]) Mayrisch in K. Z. Nr. 603, v. 11. 9. 1927.
[107]) B. B. Z. Nr. 65, v. 9. 2. 1927.
[108]) Westd. Wirtschaftskorrespondenz f. d. deutsche Montanindustrie.

Datum	Preis in Pfund Sterl.	Datum	Preis in Pfund Sterl.	Datum	Preis in Pfund Sterl.
30.11.1927	4.14.9	22.2.28	5.7.0	18.4.28	5. 4.9
14.12.1927	4.17.6	29.2.28	5.7.6	25.4.28	5. 6.0
25. 1.1928	4.19.6	7.3.28	5.7.6	3.5.28	5. 7.6
1. 2.1928	5. 2.3	15.3.28	5.6.3	10.5.28	5. 8.0
8. 2.1928	5. 2.6	21.3.28	5.5.3	17.5.28	5.12.6
15. 2.1928	5. 5.0	28.3.28	5.4.0		

Die Preissenkungen im Jahre 1927 gingen außer von England, das z. T. mit niedrigen Preisen durch den Streik verlorene Märkte wiederzugewinnen suchte, in der Hauptsache auch von Belgien und Frankreich aus[109]). Die Internationale Rohstahlgemeinschaft bildete keine Verkaufsorganisation, welche einheitliche Preise festsetzt; die Mitglieder der Gemeinschaft sind deshalb in der Preisfrage vollkommen unabhängig und ungebunden, ihr gegenseitiger Wettbewerb am internationalen Eisenmarkte besteht weiter. Somit ist es möglich, daß durch die Konkurrenz eines der Rohstahlgemeinschaft angehörenden Landes eine Preissenkung hervorgerufen wird. Belgien und Frankreich, welche Länder infolge der Stabilisierung der belgischen Währung bezw. infolge der Franken-Revalorisierung an einer starken inländischen Absatzkrisis litten[110]), waren in hohem Maße auf den Auslandsabsatz angewiesen und suchten mit niedrigen Preisofferten im Ausfuhrgeschäft möglichst viele Aufträge hereinzuholen; hierdurch wurde ein großer Druck auf die Weltmarktpreise ausgeübt.

Von der Internationalen Rohstahlgemeinschaft, die in den Engländern, Amerikanern und Polen große Außenseiter besitzt, konnte schlechterdings durch eine bloße Produktionskontingentierung, die zudem noch sehr fehlerhaft auf die einzelnen Länder verteilt war, ein bestimmender Einfluß auf die Weltmarktpreise nicht erwartet werden, solange die Mitglieder in der Preisfestsetzung frei waren und zudem ein „künstlicher" Mangel an Material nicht herbeigeführt werden konnte. Besonders deutlich traten die Schwierigkeiten zutage, die sich der praktischen Durchführung der Anpassung der Produktion an den Bedarf und besonders der Feststellung bezw. „Schätzung des voraussichtlichen Bedarfs" entgegenstellten. Die Erfahrungen bei der Internationalen Rohstahlgemeinschaft haben gezeigt, wie korrekturbedürftig sich nachher der für ein ganzes Vierteljahr im voraus festgesetzte Bedarf erwies.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Internationale Rohstahlgemeinschaft bis jetzt den von ihren Mitgliedern in sie gesetzten Erwartungen nicht entsprochen hat, daß sie sich nicht so auswirkte, wie es erhofft wurde. Die „Kontrolle der Erzeugung und die Verbesserung der Absatzverhältnisse ist nicht sehr hoch einzuschätzen", und auch die „Preisaufbesserung ist unterblieben[111])".

Für die deutsche Schwerindustrie brachte die Rohstahlgemeinschaft aber immerhin im Zusammenhang mit dem französisch-luxemburgischen

[109]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 169.
[110]) Nach dem Jahresbericht des Comité des Forges für 1927 sank in diesem Jahre der französ. Inlandverbrauch an Stahl von 66% auf 53% der Erzeugung (8 276 000 to. Stahl) D. B. Z. Nr. 113, v. 13. 5. 1928.
[111]) Mayrisch in K. Z. Nr. 603, v. 11. 9. 1927.

Kontingentsabkommen eine gewisse Beruhigung des deutschen Inlandmarktes, da der ruinöse Wettbewerb der westlichen Länder im umstrittenen Gebiete ausgeschaltet wurde[112]).

F. Der notwendige Ausbau der Internationalen Rohstahlgemeinschaft durch Exportkartelle.

Es hat sich gezeigt, daß der Versuch, lediglich durch eine gleitende Produktionskontingentierung die Eisenpreise zu regulieren, vollständig mißglückt ist, besonders auch deswegen, weil nur der Rohstahl, der ein Zwischenprodukt ist und als solches keinen Marktpreis hat, kontingentiert wurde, die eigentlichen Verkaufsprodukte hingegen von der Kontingentierung freiblieben. Um nach den vielen Verhandlungen zunächst ein Verbandsgerippe zu schaffen, hatte man sich im Oktober 1926 mit dem Gebilde in der jetzigen Form begnügt in der Erwartung, daß der weitere Ausbau bald gelingen würde. So schrieb Dr. Bruhn, der an den internationalen Eisenverhandlungen teilnahm[113]): „Der Rohstahlgemeinschaftsvertrag ist ein Anfang, dessen man sich freuen kann, aber nur ein Anfang. Die westeuropäische Rohstahlgemeinschaft ist noch kein Kartell, sondern nur die Grundlage, der Rahmen für ein solches."

In der Erkenntnis, daß die Internationale Rohstahlgemeinschaft, so wie sie gegründet war, kein wirksames Instrument zur Herbeiführung gesunder Produktions- und Absatzverhältnisse darstellte, ist versucht worden, das Vertragswerk weiter auszubauen und zu festigen. Dieser Ausbau sollte erfolgen durch die Bildung internationaler Verkaufsverbände für die wichtigsten Walzwerkserzeugnisse nach dem Vorbilde der innerdeutschen Syndikate. Es waren Verkaufsverbände vorgesehen für Halbfabrikate, Schienen, Röhren, Walzdraht, Träger und Stabeisen[114]). Ein solcher Ausbau hätte einen wesentlichen Schritt zum erstrebten Ziele der Rohstahlgemeinschaft, der Anpassung der Weltmarktpreise an die Gestehungskosten, bedeutet, und es wäre endlich möglich gewesen, der Verschleuderung der Eisen erzeugenden Länder auf Kosten der inländischen Verbraucher auf dem Weltmarkte ein Ende zu bereiten.

1) Schaffung von Exportkartellen für Schienen, Röhren, verfeinerten Draht und Walzdraht.

Schon vor dem Kriege bestanden internationale Verkaufsverbände für Eisen- und Stahlprodukte; am bekanntesten ist das im Jahre 1883 gegründete internationale Schienenkartell, das im Jahre 1907 zu einem festorganisierten Schienensyndikat ausgebaut wurde („International Reilway Manufakturers Association", „Irma"); ebensolche Verbände bestanden bereits früher für Träger und Halbzeug.

Vor Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft war es schon zu internationalen Kartellvereinbarungen für Schienen

[112]) Vorstandsbericht des Stahlwerksverbandes, D. B. Z. Nr. 156, v. 7. 7. 1927.
[113]) D. A. Z. Nr. 496/497, v. 24. 10. 1926.
[114]) Voss. Ztg. Nr. 64, v. 16. 3. 1927.

und Röhren gekommen; endgültig unterzeichnet wurde der Schienensyndikatsvertrag allerdings erst im März 1927, bis dahin hatte es in der losen Form eines „Gentlemen Agreement" bestanden. Im Jahre 1927 wurden dann noch gegründet ein internationaler Verband für verfeinerte Drähte und der internationale Walzdrahtverband. Diese in den Jahren 1926 und 1927 ins Leben gerufenen internationalen Verkaufsverbände sind reine Exportkartelle; es wird die Exportmenge jedes Mitglieds kontingentiert, und gemeinsame Exportpreise werden vereinbart, dagegen ist der heimische Markt den nationalen Industrien vorbehalten; hier sind die einzelnen Mitglieder hinsichtlich der Preisgestaltung und auch des Umfanges ihres Absatzes vollkommen frei.

Das internationale Schienensyndikat, welches unter dem Namen „European Reilway Makers Association", abgekürzt „Erma", gegründet wurde, setzte als Gesamtexportkontingent anfänglich eine Million to. fest, das mit Beitritt der südosteuropäischen Sondergruppe um 40 000 to. auf 1,04 Mill. to. jährlich erhöht wurde. Hiervon entfielen auf die einzelnen Mitglieder nach Maßgabe ihrer Beteiligungsziffer[115]):

England	43 % =	430 000 to.
Deutschland	19,5 % =	195 000 to.
Frankreich	19,5 % =	195 000 to.
Belgien	11 % =	110 000 to.
Luxemburg	7 % =	70 000 to.
Südosteuropäische Sondergruppe, (Oesterreich, Ungarn, Tschecho-Slowakei	4 % =	40 000 to.

England wurde die ausschließliche Belieferung seiner Dominions zugestanden, was für die anderen Mitglieder den Verzicht auf große Absatzgebiete bedeutete. Die Vereinigten Staaten von Amerika traten der „Erma" wegen des amerikanischen Antitrust-Gesetzes (Sherman Act) nur inoffiziell bei unter Uebertragung ihrer Beteiligung an die Engländer[116]). In den früheren Kartellen war die Quotenverteilung folgende:

1883[117])		1907[118])	
Groß-Britannien	66 %	England	37,36 %
Deutschland	27 %	Amerika	25,70 %
Belgien	7 %	Deutschland	20,13 %
		Belgien	12,34 %
		Frankreich	4,47 %
	100 %		100 %

Schwierig gestaltete sich die internationale Exportverständigung für Röhren. Es wurde zunächst seitens des deutsch-tschechischen Röhrenkartells, dem auch die Bismarckhütte (Polen) angehörte, eine lose Verständigung mit den französischen und belgischen Produzenten erzielt. Durch die für ein halbes Jahr (Januar—Juni 1926) abgeschlossene Vereinbarung wurden gemeinsame Verkaufspreise festgesetzt, sowie den einzelnen Beteiligten bestimmte Verkaufsgebiete

[115]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 174.
[116]) D. A. Z. Nr. 413, v. 4. 9. 1927.
[117]) D. A. Z. Nr. 224/225, v. 18. 5. 1926.

für Muffen- und Bohrröhren zugeteilt. Ab 1. Juli 1926 trat dann mit zunächst dreijähriger Dauer ein festes Abkommen über den Export von schmiedeeisernen Röhren sowie von Stahlröhren bis zu 318 mm Außendurchmesser zwischen den deutsch-tschechischen Röhrenwerken und der Bismarckhütte einerseits und den französisch-belgisch-saarländischen Werken anderseits in Kraft[118]). Außer England wurden durch diese Kartellierung alle am Export von Röhren interessierten Staaten erfaßt, da Italien und Spanien höchstens den inländischen Markt versorgen. Von Polen ist lediglich die Bismarckhütte mit einer Quote an dem Kartell beteiligt; die übrigen polnischen Werke haben bis jetzt keine Quote erhalten, jedoch besteht zwischen diesen Werken und dem Kartell eine Vereinbarung über die Preise[119]).

Die Kontrollstelle des europäischen Röhrenverbandes, die sich beim deutschen Röhrenverbande befindet, heißt offiziell „Abise", nach der Einteilung der einzelnen Ländergruppen[118]):

		mit einer Beteiligungsquote[119]) von %
Gruppe A	= Deutschland	60,44274
„ B	= Tschecho-Slowakei	10,91385
„ C	= Polen (Bismarckhütte)	2,39662
„ D	= Frankreich, Belgien, Saargebiet	25,59307
„ E	= Ungarn	0,65372
	insgesamt	100,00000 %

Auch durch diesen Kartellvertrag ist der heimische Markt den nationalen Industrien vorbehalten, während die Staaten am ausländischen Absatz gemäß den erhaltenen Quoten beteiligt sind; für das Exportgeschäft werden die Preise einheitlich festgesetzt.

In der Drahtverfeinerungsindustrie kam es zu Beginn des Jahres 1927 zu internationalen Vereinbarungen über Preise und Verkaufsbedingungen auf dem Auslandsmarkte zwischen den deutschen, belgischen, tschecho-slowakischen und holländischen Produzenten. Das Abkommen trat mit Wirkung vom 15. Februar 1927 in Kraft und wurde Mitte März 1927 endgültig von den Beteiligten unterzeichnet; der Vertrag wurde auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Der Inlandsmarkt blieb für die einzelnen Mitglieder frei, während die Ausfuhr nach Maßgabe der den einzelnen Ländern zugeteilten Beteiligungsziffern erfolgte, welche betragen[120]):

für Deutschland	55%
für Belgien	35%
für Holland	10%

Die Tschecho-Slowakei wurde nicht mit einer prozentualen Quote beteiligt, sondern sie erhielt ein festes Exportkontingent zugewiesen[121]).

Außerdem hatte die deutsche Verkaufsstelle für sechseckige Drahtgeflechte mit der sehr bedeutenden englischen Drahtindustrie, die dem obigen Abkommen nicht beigetreten war, eine Verständigung erzielt, wo-

[118]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 175.
[119]) D. B. Z. Nr. 106, v. 5. 5. 1928.
[120]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 179.
[121]) Der Verband wurde inzwischen, am 31. 10. 1927, aufgelöst.

durch der Verkauf und die Preise geregelt wurden; die deutschen Werke erhielten zur Belieferung speziell den südamerikanischen Markt, und als Grundlage für die Exportpreise sollte die Preisliste der englischen Firma Boulton & Paul in Norwich gelten. Dieses Abkommen wurde aber im Mai 1927 zum 1. Oktober 1927 gekündigt wegen Differenzen mit der englischen Industrie bezüglich ihrer Sonderforderungen bei der Belieferung der Dominions[122]).

An der Gründung des internationalen Walzdrahtkartells, das am 1. Juni 1927 in Kraft trat, beteiligten sich die Länder Deutschland, Frankreich, Belgien und Luxemburg, deren Beteiligungsziffern wie folgt vorgesehen wurden[123]):

Deutschland	57%
Frankreich	21,5%
Belgien	15%
Luxemburg	6,5%
insgesamt	100%

Durch dieses Abkommen, das bis zum 1. April 1931 Geltung hat, sind die Länder gemäß ihren Quoten an der festgesetzten Gesamtexportmenge beteiligt; die Ueberwachung über die Einhaltung des Vertrages wurde einer schweizerischen Treuhandgesellschaft in Zürich übertragen.

2) Verhandlungen zwecks Gründung weiterer Exportkartelle.

Zur Gründung weiterer Exportkartelle, hauptsächlich für Halbzeug, Träger und Stabeisen, im Rahmen der Internationalen Rohstahlgemeinschaft ist es bis Mai 1928 noch nicht gekommen, obschon in den Sitzungen des Rohstahlkartells immer wieder die Notwendigkeit und auch der Verständigungswille der Beteiligten zutage trat, einen Ausbau des Kartells durch die Bildung von syndikatsmäßigen Spezialverbänden für obige Produkte zu bewerkstelligen, um so zu einer durchgreifenden Sanierung des Welteisenmarktes zu kommen. Der Einigkeit in diesem Punkte stand gegenüber die Tatsache, daß die Interessen der Beteiligten teils wegen der wirtschaftlichen Entwicklung der Länder auseinandergingen, daß die Erzeugungskosten zum Teil erheblich voneinander abwichen und daß die eine Gruppe größeres Interesse an einem Niedrighalten der Gesamtbeteiligung, die andere an einer möglichst hohen Gesamtbeteiligung hatte. Diese Interessengegensätze mußten schon allgemein zu großen Schwierigkeiten führen. Ein wesentlicher Unterschied zwischen der geplanten Kartellierung und den bereits erfolgten Kartellierungen lag darin: Die Schienenproduktion kann mit einer beschränkten Anzahl von Großabnehmern rechnen, weshalb hier ein Uebereinkommen relativ leicht herzustellen war, ebenso wie bei dem Röhrensyndikat, für welches verhältnismäßig wenige Produzenten in Frage kamen. Ganz anders ist es jedoch bei Halbzeug, Trägern und Stabeisen, denn hier ist der Absatz ebenso dezentralisiert wie die Erzeugung, auch nach einer Syndizierung innerhalb des Stahlkartells ist immerhin mit einer mächtigen Außenseiterschaft zu rechnen, die u. U. ein Dumping zum Schaden der gebundenen Kartellmitglieder durchführen kann.

[122]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 179.
[123]) Dr. W. Krüger, a. a. O., S. 180.

Von der Syndizierung des Stabeisens wurde in späteren Sitzungen der Rohstahlgemeinschaft abgesehen wegen der komplizierten Fabrikationsweise dieses Produktes, es wurde weiterhin nur über die Bildung von Exportkartellen für Halbzeug und Träger beraten.

Eine Befürwortung der Bildung von Exportkartellen in den obigen Produkten erfolgte zunächst von Deutschland aus wegen der schon früher erläuterten Fehlerhaftigkeit des Kartellvertrages. Die anderen Mitglieder der Rohstahlgemeinschaft, hauptsächlich Frankreich und Belgien, verhielten sich anfänglich gewissermaßen ablehnend, was um so mehr befremden mußte, als doch gerade auch diese Länder, die vollkommen auf den Export angewiesen sind, Interesse daran haben mußten, gegenseitigen Preisunterbietungen auf dem Weltmarkte einen Riegel vorzuschieben. Der Hauptgrund der anfänglichen Ablehnung lag wohl darin, daß Frankreichs und Belgiens Eisen- und Stahlindustrie ausgedehnte Exportgesellschaften besitzt; deren Selbständigkeit mußte bei Gründung internationaler Verkaufssyndikate aufgegeben werden, und damit fielen die weitreichenden Verbindungen mit den Abnehmern fort. Von solchen Exportgesellschaften sind hervorzuheben[124]):

in Frankreich:
die „Sogeco" (Société Générale pour le commerce des produits industriels); diese Gesellschaft, welche Agenturen in Italien, Holland, England, Argentinien unterhält, sorgt hauptsächlich für den Absatz der Stahl- und Walzwerke von Marine und Homécourt, sowie der Rombach-Werke;
die „Longowica" besonders für die Stahlwerke von Longwy,
die „Nortrilor" für die Stahl- und Walzwerke des Nordens und Ostens.
in Belgien-Luxemburg ist die wichtigste Exportgesellschaft die „Columeta", die, über die ganze Welt verbreitet, die gesamten Erzeugnisse der Werke der Arbed und Rote Erde vertreibt.

Für eine so straffe Organisation, wie sie geplant war, bildete das Vorhandensein von nationalen Verbänden eine unbedingte Voraussetzung. Diese Voraussetzung wurde lediglich erfüllt von Deutschland, das eine straffe, nationale Durchorganisierung seiner Eisenindustrie vorgenommen hatte, wogegen sich die Unternehmer der anderen Länder sträubten, so wohl national als auch international in ein solches Netz von zahlreichen Verbänden organisatorisch eingereiht zu werden. Lediglich in Frankreich hat die Kartellierung inzwischen wesentliche Fortschritte gemacht, wo im Februar 1928 ein nationaler Verband für Träger und Halbzeug ins Leben gerufen worden ist; des weiteren wurde auch die Syndizierung von Stabeisen und Blechen geplant und entsprechende Verhandlungen bereits geführt.

Die Verhandlungen zur Gründung der geplanten Exportkartelle innerhalb der Internationalen Rohstahlgemeinschaft blieben nicht von den üblichen Begleiterscheinungen, den Quotenkämpfen, verschont, da beschlossen worden war, die Quoten nicht einfach im Verhältnis zu den Beteiligungszahlen im Rohstahlkartell zu bemessen, sondern ganz neu zu errechnen. Wie sonst hatte auch hier die Mehrzahl der beteiligten Länder für die zu gründenden Verbände Quoten angemeldet, die über die letzten Produktionsziffern weit hinausliefen und deshalb keine Verhandlungsbasis bildeten. Im Prinzip ging der Streit darum, ob bei Bemessung der

[124]) Magazin der Wirtschaft, Heft 41, v. 13. 10. 1927.

Quoten nur der Auslandsanteil oder die Gesamtquote (für Inlands- und Auslandsabsatz zusammen) zugrunde gelegt werden sollte[125]). Während Deutschland die Festsetzung der Quote nach dem tatsächlichen Export forderte, verlangte Frankreich eine Gesamtquote für den Inlandsabsatz und den Export. Eine solche Festsetzung würde zur Folge gehabt haben, daß bei steigendem Inlandsabsatz automatisch der Export hätte gedrosselt werden müssen, wodurch unter Umständen Deutschland wieder empfindlich getroffen worden wäre; auch Beglien und Luxemburg mußten der von Frankreich vorgeschlagenen Quotenfestsetzung widersprechen, da sie fürchteten, daß Deutschland, falls der Beteiligung eine Gesamtquote zugrunde gelegt würde, in dem Augenblick, wo das Inland an Aufnahmefähigkeit verliert, das „Exportventil" sehr dringend benötigte; eine Forcierung der deutschen Ausfuhr aber würde geeignet sein, für Belgien und Luxemburg nachteilige Folgen herbeizuführen. Neben diesen grundsätzlichen Fragen waren bei den Verhandlungen von Bedeutung die von Frankreich und Belgien gestellten Zusatzforderungen; die beiden Länder verlangten für ihre Werke in der Kriegszone bei der Quotenbemessung Rücksicht darauf, daß deren Leistungsfähigkeit künftig, da der Wiederaufbau erst zum Teil beendet war, noch wesentlich steigen würde; ein Anspruch, der gewiß nicht unberechtigt war, aber leicht zu Streitfragen führen konnte. Deutschland verlangte, daß bei Bewilligung dieser Zusatzforderung auch die durch die Nationalisierung in der deutschen Eisenindustrie in den letzten Jahren stillgelegten Werke Berücksichtigung fänden[126]).

In den im September 1927 abgehaltenen Luxemburger Sitzungen des Rohstahlkartells wurde in der Frage der Quotenfestsetzung eine grundsätzliche Einigung erzielt dergestalt, daß als Basis für die Beteiligungsquote gelten sollte der Export der beteiligten Länder im Jahre 1926 und im 1. Trimester 1927[127]); zudem erhielt Frankreich eine Zusatzquote bewilligt in Höhe von 15% der auf obiger Grundlage errechneten Quote als Entschädigung für die noch nicht ganz leistungsfähigen Werke der ehemaligen Kriegszone[128]). Der zugrunde gelegte Zeitraum mußte für die Beteiligten als recht günstig angesehen werden, da sie während dieser Zeit wegen des englischen Bergarbeiterstreiks eine ausgedehnte Exporttätigkeit entfalten konnten.

Doch diese Einigung erschöpfte die Quotenfrage nicht restlos, denn Belgien gab sich mit der durch diese Regelung zugeteilten Quote nicht zufrieden und bestand auf die Bewilligung einer Zusatzquote in Höhe von 30 000 to. Wie bei der Gründung des Rohstahlkartells ging auch diese Forderung aus von den beiden Hüttenwerken Métallurgique de Sambre et Moselle und Usines de Chatilleneau, die ihre Anlagen bedeutend vergrößert hatten[129]). Die deutschen Vertreter erklärten sich durch Vermittlung des Präsidenten Mayrisch in einer Zusammenkunft in Spa bereit, 20 000 to. der ihnen durch obiges Uebereinkommen zufallenden Quote an die Belgier abzutreten[130]), falls diese sich verpflichteten, auf ihre Einfuhr von Stahlerzeugnissen nach Deutsch-

[125]) D. A. Z. Nr. 271, v. 14. 6. 1927.
[126]) D. B. Z. Nr. 272, v. 14. 10. 1927.
[127]) Voss. Ztg. Nr. 235, v. 1. 10. 1927.
[128]) Voss. Ztg. Nr. 303, v. 20. 12. 1927.
[129]) K. Z. Nr. 682, v. 21. 10. 1927.

land zu verzichten. Der Widerstand Belgiens schien hierdurch zunächst gebrochen, doch erhoben die belgischen Werke darauf wieder neue Forderungen, die auf einen absoluten Territorialschutz hinausliefen, um den weniger entwickelten Inlandsmarkt ganz zu beherrschen. Die in Frage kommenden Länder Deutschland, Frankreich und Luxemburg lehnten eine solche Forderung ab, erklärten sich jedoch mit einer Kontingentierung ihrer Einfuhr nach Belgien einverstanden [130]).

Auf diesem Stande sind die bisherigen Verhandlungen verblieben, es ist noch nicht abzusehen, wann die Verkaufsverbände mit ihren festen Exportquoten und gemeinsamen Preisen endgültig gegründet werden können. Es ist erklärlich, daß die Lage nach den bisher aufgetretenen Gründungsschwierigkeiten entgegen dem anfänglichen Optimismus allgemein, auch in der Schwerindustrie, mit unverhohlenem Pessimismus beurteilt wird; so schrieb u. a. die Deutsche Bergwerkszeitung [131]): „So wie die Dinge liegen, ist mit einer baldigen Bildung der Verbände für Halbzeug und Träger kaum zu rechnen, und man wird wohl das Richtige treffen, wenn man annimmt, daß diese Verbände günstigenfalls gegen Mitte nächsten Jahres (1928) in Kraft treten können."

G. Die Bedeutung der internationalen Eisenvereinbarungen für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie.

1) Gefahren für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie.

Nächst der an den internationalen Eisenverhandlungen unmittelbar beteiligten Eisen schaffenden Industrie war die Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft für die Eisen verarbeitende Industrie von großer Bedeutung. Wenn schon für die Eisenverarbeiter überhaupt eine internationale Kartellierung des wichtigsten industriellen Rohstoffes, des Rohstahls, gewisse Gefahren in sich schließen konnte und Bedenken aufkommen ließ, ob bei dieser allgemeinen Erfassung des Rohstoffes die Lebensnotwendigkeiten der Verbraucher hinreichend gewahrt werden würden, so schienen hierin für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie noch in verstärktem Maße Gefahren zu liegen.

Anfangs waren denn auch die deutschen Eisenverarbeiter den Plänen für die Errichtung des Rohstahlkartells keineswegs freundlich gesinnt, ein großer Teil der verarbeitenden Industrie forderte eine energische Bekämpfung der internationalen Bestrebungen der Schwerindustrie. Dieser Widerstand, welcher in der Hauptsache von den süddeutschen Eisenverarbeitern ausging, war in sehr realen Tatsachen begründet. Der freie Weltmarktpreis des Eisens regulierte sonst den innerdeutschen Eisenpreis; für ihn bildete der Auslandspreis plus Zoll plus Fracht die äußerste Grenze, über die er auf die Dauer nicht steigen konnte. Dieser natürliche Regulator mußte durch internationale Eisenvereinbarungen weitgehend ausgeschaltet werden. Durch die von der Schwerindustrie geplanten Kontingentsabkommen mit Frankreich und Luxemburg, nach welchen diese

[130]) Frkftr. Ztg. Nr. 731, v. 1. 10. 1927.
[131]) D. B. Z. Nr. 244, v. 18. 10. 1927.

Länder an Eisen und Stahl nicht über die festgelegten Mengen hinaus, die zudem von den Eisenverbänden übernommen und zum Verbandspreise an den Verbraucher weitergegeben werden sollten, nach Deutschland einführen durften, beseitigte die deutsche Eisen schaffende Industrie ihre schlimmste Konkurrenz und schuf sich so ein Monopol auf dem innerdeutschen Markte, das durch ausländische Konkurrenz kaum noch bedroht wurde. Für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie lag in einer solchen Regelung des Eisenmarktes eine große Gefahr, da die Schwerindustrie nun in ihrer Preisfestsetzung nicht mehr wesentlich beeinflußt wurde. Das Verlangen der Eisenverarbeiter nach einer Senkung des deutschen Eisenzolles, der ja unter ganz anderen Voraussetzungen gedacht war, war deshalb verständlich, um so die Schwerindustrie in ihrem Monopol zu schwächen und selbst konkurrenzfähig zu bleiben. Zu diesen allgemeinen Bedenken traten noch die besonderen Belange der süddeutschen Eisen verarbeitenden Industrie. Diese mußte in der geplanten Zentralisation des Verkaufsapparates, indem das von den westlichen Eisenindustrien eingeführte Eisen durch die deutschen Verbände an die Verbraucher zu Verbandspreisen weitergeleitet werden sollte, eine schwere Gefährdung ihrer Interessen erblicken; denn Süddeutschlands Eisen verarbeitende Industrie hatte von jeher ihren Bedarf an Eisen in jeder Form bei den ihr frachtlich am günstigsten gelegenen Hüttenwerken Elsaß-Lothringens und des Saargebietes gedeckt und hierauf ihre Industrie aufgebaut; diese günstige Lage durften die süddeutschen Eisenverarbeiter sich durch die internationalen Eisenvereinbarungen der Schwerindustrie nicht nehmen lassen.

Den Gefahren, die der Eisen verarbeitenden Industrie aus dem sich aus den internationalen Eisenvereinbarungen ergebenden Monopolismus der Schwerindustrie auf dem innerdeutschen Eisenmarkte entstanden, stand anderseits immerhin aber auch ein mittelbarer Vorteil gegenüber, der zunächst erwartet werden durfte. So mußte sich z. B. ein Vorteil für die deutschen Eisenverarbeiter dann ergeben, wenn dem Rohstahlkartell durch die Produktionskontingentierung eine Hebung des Weltmarktpreises für Eisen und Stahl gelang bezw. wenn durch das beabsichtigte gedrosselte Angebot an Eisen und Stahl auf dem Weltmarkte, dem eine unverminderte Nachfrage gegenüberstand, sich die Preise der Erzeugnisse der Eisen schaffenden Industrien im Laufe einer kürzeren Entwicklung zwischenstaatlich anglichen. Eine solche Preisangleichung würde alle Weiterverarbeiter hinsichtlich der Einkaufspreise auf die gleiche Basis gestellt und so die Beseitigung des eigentümlichen Zustandes zur Folge gehabt haben, daß die Eisenverarbeiter in nicht Eisen erzeugenden Ländern im Wettbewerbskampfe auf dem Weltmarkt ihre Rohstoffe wesentlich billiger einkaufen konnten als die deutsche Eisen verarbeitende Industrie.

Trotz dieses gewiß nicht zu unterschätzenden Vorteils auf der einen Seite konnte die Eisen verarbeitende Industrie im Hinblick auf die ihr drohenden Gefahren auf der anderen Seite nicht die Verhandlungen der Schwerindustrie billigen; sie bestand deshalb auf bestimmte Zusagen von den Eisenproduzenten, welche die Konkurrenzfähigkeit der Eisenverarbeiter sicherten und etwaige Uebergriffe der schwerindustriellen Kartellmacht ausschalteten. Die Schwerindustrie konnte ihrerseits die angebahnten internationalen Verhandlungen nicht weiterführen, wenn sie nicht die Gewißheit hatte, daß ihre Pläne nicht durch nationale Interessen der Eisen verarbeitenden Industrie durchkreuzt wurden. Die

aus diesen Gründen von beiden Seiten geführten Verhandlungen führten infolge des Verständnisses der Eisen verarbeitenden Industrie für die Notlage der Eisen schaffenden Industrie und des Bewußtseins der gegenseitigen Abhängigkeit[132]) zu einer vollkommenen Einigung, zum Zustandekommen eines „*inneren Eisenpaktes*", der für die Eisenproduzenten Voraussetzung und Möglichkeit zu den internationalen Verhandlungen bildete.

2) Schutz der Eisen verarbeitenden Industrie durch Abschluß der „Avi"-Verträge.

Eine erste Verständigung zwischen der Eisen schaffenden (Rohstahlgemeinschaft) und Eisen verarbeitenden Industrie („Avi" = Arbeitsgemeinschaft der Eisen verarbeitenden Industrie)[133]) war erzielt worden durch das bereits früher erwähnte sogen. „Pariser Abkommen" vom 18. Dezember 1924[134]). Die hauptsächlichsten Bestimmungen dieser Vereinbarung waren:

1. Gleichstellung des Preises für Inlandeisen, das von der verarbeitenden Eisenindustrie für ihre Exportaufträge gekauft wird, mit dem jeweiligen Weltmarktpreise.
2. Die Schwerindustrie sollte sich dafür einsetzen, daß Frankreich der Eisen verarbeitenden Industrie für den Export ihrer Produkte nach Frankreich den Minimaltarif einräume.
3. Das Saargebiet sollte in seiner Eiseneinfuhr nach Deutschland zollfrei bleiben.

Vor dem Abschluß der internationalen Eisenvereinbarungen wurde im Jahre 1926 dann noch zwischen der Eisen schaffenden und Eisen verarbeitenden Industrie über verschiedene Punkte eine Einigung erzielt, die „den wirtschaftlichen Bedürfnissen beider Teile Rechnung tragen sollte[135])". In diesem Abkommen wurde als das Ziel der internationalen Vereinbarungen erklärt „eine Angleichung der Erzeugung an den Verbrauch und eine Regelung der Auslandpreise für Eisen"; vor allem sollte durch die Vereinbarungen beseitigt werden „die gegenseitige Unterbietung auf den Ausfuhrmärkten für Eisen, die den verarbeitenden Industrien des Auslandes gegenüber den inländischen Eisenverbrauchern vielfach besondere Vorteile brachte". Wie sich die internationalen Eisenvereinbarungen in dieser Beziehung auswirkten, wurde schon früher erörtert. Eine Erhöhung der Inlandpreise sollte nach Möglichkeit vermieden werden, trotzdem aber verzichtete die Eisen schaffende Industrie nicht darauf,

[132]) Dr. Legers, in Kölner Industriehefte, Heft 7, S. 44—53.

[133]) Der „Avi" sind folgende Verbände angeschlossen: Die Verbände des Lokomotivbaues, der Kessel- und Waggonfabriken, der Eisen- und Stahlindustriellenbund, die Gesamtvereinigung der Weiß- und Schwarzblech verarbeitenden Industrie, der Verein Deutscher Maschinenbauanstalten und der Reichsbund der deutschen Stahlwarenindustrie. (Dr. E. Strücker: Die deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen von staatl. und priv. Seite von 1918 — Juni 1927. Diss. Köln, 1927.

[134]) Maschinenbauwirtschaft, 5. Jahrg., Heft 24.

[135]) B. B. Z. Nr. 463, v. 5. 10. 1926.

„aus einer etwa eintretenden allgemeinen Konjunktur einen angemessenen Nutzen zu ziehen." Die Einfügung dieser Klausel als eine „Ueberrumpelung" der Eisenverarbeiter durch die Schwerindustrie anzusehen, durch welche eine willkürliche Preissteigerung trotz der Vereinbarung noch ermöglicht würde ohne Zustimmung der verarbeitenden Industrie, ist nicht berechtigt. Gewiß ist „angemessener Konjunkturnutzen" ein weitläufiger Begriff, anderseits jedoch wäre es unbillig gewesen, wenn die Eisen verarbeitende Industrie einen Verzicht auf jede Preissteigerung verlangt hätte, was mit dem natürlichen Rhythmus der Wirtschaft in Widerspruch hätte stehen müssen. Ihr mußte es lediglich darauf ankommen, dem vorzubeugen, daß durch die spezifischen Auswirkungen der internationalen Vereinbarung die Preise in einem für sie ungünstigen Sinne berührt würden[136]). Eine unnötige Steigerung der deutschen Inlandpreise wird auch kaum beabsichtigt sein, denn dann würde die Belebung des Inlandabsatzes ausbleiben und Erzeugung wie Verbrauch geschädigt werden. Nach der Gründung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft wurde während des Jahres 1927 keine Steigerung der Inlandpreise vorgenommen; erst mit Beginn des Jahres 1928 trat eine Erhöhung der Preise um rd. 3,— RM. ein, welche eine Folge gesteigerter Selbstkosten infolge Lohnerhöhungen und der Kohlenpreissteigerung war; dieselben Gründe veranlaßten die Schwerindustrie dann nochmals nach Fühlungnahme mit dem Reichswirtschaftsministerium und der „Avi" im Mai 1928 zu einer Erhöhung der Inlandpreise um rd. 4,— RM.[137]).

„Hand in Hand mit der Hebung der Ausfuhrpreise sollte der Unterschied zwischen Ausland- und Inlandeffektivpreisen verringert und möglichst bald ganz zum Verschwinden gebracht werden"; also Hebung der Ausland- bezw. Senkung der Inlandpreise. Dieses bedeutete somit eine praktische Einschränkung des Exportrückvergütungs-Abkommens zwischen der Eisen schaffenden und verarbeitenden Industrie, das im Juli 1925, mit Rückwirkung vom 1. März 1925 ab, auf Grund des Dezemberabkommens abgeschlossen war, um bei Aufrechterhaltung des deutschen Zollsatzes die verarbeitende Industrie konkurrenzfähig zu erhalten. Die Erreichung dieses Zieles wäre für die Eisenverarbeiter deshalb vorteilhaft gewesen, weil ein Ausgleich zwischen Weltmarkt- und Inlandpreis durch die Rückvergütung immerhin nur teilweise eintritt, zudem ist das System im ganzen sehr kompliziert infolge der Nachweisungen und Festsetzungen der bei einem Auslandsauftrag verarbeiteten Walzeisenmengen und der Verrechnung der „Berechtigungsscheine". Auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus müßte der Fortfall der Rückvergütungen begrüßt werden; denn wenn auch einerseits die hierdurch ermöglichte Exportfähigkeit der verarbeitenden Industrie von größtem Wert ist, so muß sich doch anderseits die Vergütung in einer Erhöhung bezw. Hochhaltung des inländischen Preises auswirken[138]). Auf Grund des Abkommens erfolgt monatlich von einem durch die Deutsche Rohstahlgemeinschaft und die „Avi" gemeinsam gebildeten Ausfuhrausschuß die Festsetzung eines Export- (Weltmarkt-) Preises und eines Anrechnungssatzes für Rückvergütungen. Als Richtlinie für die Festsetzung der Exportpreise sollen die Preise dienen, welche die Werke der Rohstahlgemeinschaft in den letzten vier Wochen fob Seehafen erzielt

[136]) K. Z. Nr. 753, v. 9. 10. 1926.

[137]) D. B. Z. Nr. 111, v. 11. 5. 1928.

[138]) Dr. E. Strücker, a. a. O., S. 88.

haben. Den Eisenverarbeitern wird für ihren Walzeisenbezug vom Stahlwerksverband von vornherein der Exportpreis ab Werk gewährt, wenn es sich um die Ausführung eines größeren Exportauftrages handelt, d. h. wenn mehr als 20 to. Walzeisen benötigt werden („Fall I"). Nach Ausführung des Auftrages ist ein Nachweis über die verarbeiteten Mengen Walzeisen zu erbringen. Die Rückvergütung („Fall II") wird nachträglich gewährt für kleinere Exportaufträge, wenn weniger als 20 to. Walzeisen verarbeitet wurden; die Vergütung für die nachgewiesenen Mengen erfolgt nach den Sätzen des Monats, in welchem der Auftrag zur Ausführung gelangte. Für die Erledigung der sich durch das Abkommen ergebenden Geschäfte ist durch die Rohstahlgemeinschaft eine besondere Geschäftsstelle, die Rohstahl-Ausgleichs-Stelle in Düsseldorf, eingerichtet worden. Das erstrebte Ziel, Einschränkung der Exportrückvergütungen, ist bis April 1928 nicht erreicht worden, da es nicht gelang, den Weltmarktpreis zu heben; anstatt einer Angleichung der Preise ist im Laufe des Jahres 1927 eine stärkere Differenzierung erfolgt, worüber die nachfolgende Tabelle Aufschluß gibt:

I = Exportpreis (Fall I): II = Rückvergütung (Fall II).

Preis in RM pro to. Erzeugnis	Dez. 1926 I	Jan. 1927 I	Jan. 1927 II	Febr. 1927 I	Febr. 1927 II	März 1927 I	März 1927 II	April/Mai 27 I	April/Mai 27 II
Rohblöcke	95,—	95,—	11,—	85,—	12,50	80,—	20,—	80,—	20,—
Vorblöcke	100,—	98,—	11,—	90,—	15,—	85,—	20,—	85,—	20,—
Knüppel	105,—	103,—	12,—	98,—	15,—	92,50	20,—	92,50	20,—
Platinen	110,—	108,—	9,—	102,—	15,—	95,—	22,50	95,—	22,50
Eisenbahnoberbaumaterial Schw. M.	—	120,—	20,—	120,—	20,—	120,—	20,—	120,—	20,—
Formeisen	116,—	110,—	15,—	102,—	23,—	98,—	27,—	98,—	27,—
Stab- u. Kleinformeisen	118,50	112,—	17,—	102,—	25,—	100,—	28,—	100,—	28,—
Bandeisen	123,—	123,—	27,—	120,—	30,—	120,—	30,—	120,—	30,—
Universaleisen	—	126,—	15,—	124,—	17,—	123,—	18,—	125,—	16,—
Walzdraht	122,50	122,50	14,—	120,—	16,50	117,50	19,—	115,—	21,50
Grobbleche	132,50	132,50	17,—	127,—	19,—	125,—	21,—	125,—	21,—
Feinbleche	—	147,50	15,—	147,50	15,—	147,50	15,—	147,50	15,—

Preis in RM pro to. Erzeugnis	Juni/August 1927 I	Juni/August 1927 II	Sept./Okt. 1927 I	Sept./Okt. 1927 II	März 1928 I	März 1928 II
Rohblöcke	77,—	23,—	76,—	24,—	79,—	19,—
Vorblöcke	82,—	23.—	81,—	24,—	84,—	19,—
Knüppel	86,50	26,—	86,50	26,—	93,—	19,—
Platinen	91,50	26,—	90,50	27,—	96,—	19,—
Eisenbahnoberbaumat. Schw. M.	120,—	20,—	130,—	15,—	130,—	15,—
Formeisen	92,—	34,—	91,—	35,—	93,—	33,50
Stab- u. Kleinformeisen	95,—	35,—	93,—	36,—	105,—	28,—
Bandeisen	117,50	35,—	115,—	37,50	117,50	35,—
Universaleisen	120,—	20,—	118,—	18,—	122,—	16,—
Walzdraht	115,—	21,50	115,—	21,50	115,—	21,50
Grobbleche 5 mm u. dar.	122,—	24,—	122,—	24,—	127,—	20,—
Feinbleche 1—3 mm.	147,50	15,—	147,50	15,—	132,50	30,—

Die besonderen Belange der süddeutschen Eisenverarbeiter erfuhren in dem Abkommen dadurch eine Regelung, daß sich die Eisen schaffende Industrie in den vor dem Reichswirtschaftsministerium geführten Verhandlungen verpflichtet hat, die süddeutschen Eisenverarbeiter im Verhältnis zu den norddeutschen preismäßig nicht ungünstiger zu stellen als vor dem Kriege. Da die verarbeitende Industrie Süddeutschlands in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung bis zum Kriege auf der zugesagten Preisrelation (u. a. wurde als Frachtbasis für Norddeutschland Oberhausen vereinbart und für Süddeutschland früher Türkismühle und jetzt Neunkirchen-Saar) aufgebaut war, ist in den getroffenen Abmachungen auch vom Standpunkt der süddeutschen Verbraucher eine Lösung zu erblicken, die ihren Interessen gerecht werden kann[139]).

Die handelspolitischen Forderungen der Eisen verarbeitenden Industrie, die durch die privaten Eisenvereinbarungen gefährdet werden konnten, da der Eisenzoll als Kompensationsobjekt seine Bedeutung verlor, wurden in dem Abkommen dadurch gesichert, daß eine Genehmigung der Abmachungen durch die deutsche Regierung nur dann erfolgen sollte, wenn in dem deutsch-französischen Handelsvertrage von Frankreich aus weitgehende Zugeständnisse, darunter mindestens die de facto-Meistbegünstigung, für die deutsche Eisen verarbeitende Industrie gemacht würden.

Die Befürchtungen der Eisen verarbeitenden Industrie, daß die Eisenproduzenten die ihnen durch eine Besserung der Situation auf Grund der internationalen Eisenvereinbarungen aus den erstrebten höheren Weltmarktpreisen etwa zufließenden Mittel zur Beeinflussung der Eisenverarbeiter bezw. zur weiteren Angliederung verarbeitender Werke verwenden könnten, wurden durch ein Sonderabkommen der Avi mit der Vereinigte Stahlwerke A.-G. zum größten Teil hinfällig gemacht. Vereinbart wurde, daß ein „Uebergreifen" einer der beiden Industrien auf das Gebiet der anderen grundsätzlich vermieden werden soll.

Die erhaltenen Zugeständnisse von seiten der Eisen schaffenden Industrie verpflichteten die Eisen verarbeitende Industrie auch ihrerseits zu Zusagen. Diese bestanden darin, daß die Eisenverarbeiter den Abschluß der internationalen Eisenvereinbarungen billigten und sich verpflichteten, denselben keine Schwierigkeiten zu bereiten, „solange sich Schädigungen für die Eisen verarbeitende Industrie nicht ergeben" würden. Weiterhin verzichteten die Eisenverarbeiter darauf, „von sich aus eine autonome Aenderung der gegenwärtigen deutschen Zollsätze zu fordern, solange diese Zollsätze für die Eisen schaffende Industrie als Grundlage ihrer internationalen Verhandlungen unentbehrlich sind."

Die durch das Abkommen erzielte Verständigung zwischen der Eisen schaffenden und Eisen verarbeitenden Industrie ist zu begrüßen und als ein Erfolg zu buchen, doch kann das Abkommen an sich nur einen begrenzten Wert haben. Den Eisenverarbeitern sind gewisse Sicherungen gegenüber einem etwaigen Mißbrauch der gestärkten Kartellmacht der Schwerindustrie zugesagt worden, aber der Vertrag ist nicht juristisch klagbar abgefaßt, vielmehr sind die durch ihn eingegangenen Bindungen in erster Linie moralischer Natur[140]). Doch in diesem Sinne ist nicht daran zu zweifeln, daß die das Abkommen mit ihrem Namen unterzeichneten Führer der Industrie, der übernommenen Verantwortung

[139]) M. N. N. Nr. 285, v. 14. 10. 1926.
[140]) K. Z. Nr. 753, v. 9. 10. 1926.

bewußt, sich für eine strikte Einhaltung der Vereinbarungen einsetzen werden. Hierüber äußerte sich Direktor Lange als Vertreter der deutschen Maschinenindustrie wörtlich[141]): „Zu den Männern der deutschen Eisen schaffenden Industrie, die ihren guten Namen von internationalem Klang unter die Vereinbarungen mit der Eisenverarbeitung gesetzt haben, muß die deutsche Eisen verarbeitende Industrie und mit ihr die gesamte deutsche Oeffentlichkeit das Vertrauen haben, daß sie Inhalt und Sinn dieser Vereinbarungen in unzweideutiger Loyalität zur Durchführung bringen werden."

3) Schutz vor einem Mißbrauch der Kartellmacht durch Regierungsmaßnahmen.

Auch die Regierung wird sich gegen die Tendenzen der Schwerindustrie wehren können, welche die Eisen verarbeitende Industrie und die Konsumenten schädigen könnten; in dieser Beziehung bildet der Eisenzoll ein entscheidendes und erfolgreiches Mittel, einen „Sicherheitsfaktor" gegen etwa auftretende Gefahren. Da keinerlei Bindungen oder Verpflichtungen der Reichsregierung gegenüber der Eisenindustrie in bezug auf die Eisenzölle bestehen, betonte der Reichswirtschaftsminister Dr. Curtius in einer Sitzung des Auswärtigen Ausschusses anläßlich der Besprechung des „Eisenpaktes", daß „die Reichsregierung in den Eisenzöllen die stärkste Beeinflussungsmöglichkeit für das Arbeiten der Rohstahlgemeinschaft auf dem deutschen Markte besitze, von dem sie auch notfalls Gebrauch machen werde[142])." Eine Aenderung der Zollsätze würde die Fortführung der internationalen Vereinbarungen in Frage stellen, da die Zollsätze die Grundlage bildeten, auf welche die Vereinbarungen aufgebaut wurden.

Außer dem Eisenzoll sind dem Reichswirtschaftsminister durch die „Verordnung gegen Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen" vom 2. November 1923 Mittel in die Hand gegeben, die ihm ein Eingreifen ermöglichen[143]). Die Verordnung gipfelt, abgesehen von der Regelung gewisser Beziehungen zwischen den Kartellen und ihren Mitgliedern, in der dem Reichswirtschaftsminister eingeräumten Befugnis, nach § 4 Ziffer 1 beim Kartellgericht zu beantragen, daß ein Vertrag oder Beschluß für nichtig erklärt oder die bestimmte Art seiner Durchführung untersagt wird, wenn dadurch die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl gefährdet wird; eine solche Gefährdung liegt u. a. insbesondere dann vor, wenn in volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigter Weise die Erzeugung oder der Absatz eingeschränkt und die Preise gesteigert oder hochgehalten werden.

Die Regierung besitzt somit Machtmittel genügend, um gegen einen etwaigen Mißbrauch der gestärkten Kartellmacht anzugehen, um so zu erreichen, daß sich die internationalen Eisenvereinbarungen in ihrer weiteren Entwicklung nicht zum Schaden der deutschen Gesamtwirtschaft auswirken.

---

[141]) B. B. Z. Nr. 559, v. 1. 12. 1926.
[142]) B. B. Z. Nr. 546, v. 23. 11. 1926.
[143]) Liefmann, Kartelle und Trusts, 1927 (Anhang).

H. Schluß:

Die Bedeutung der privaten Eisenverhandlungen für die staatlichen deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen.

Unverkennbar waren die privaten Eisenverhandlungen für die deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen von großer Bedeutung. Die Interessengegensätze bei Beginn der staatlichen Verhandlungen deuteten auf gefährliche Kämpfe hin, da Frankreich auf neue zollfreie Einfuhrkontingente oder zum mindesten auf Herabsetzung des deutschen Eisenzolls bestand, Deutschland jedoch im Hinblick auf die mit anderen Ländern geschlossenen Meistbegünstigungsverträge staatliche zollfreie Einfuhrkontingente ablehnen mußte und im übrigen einer Herabsetzung des früheren Eisenzolls vorläufig nicht zustimmen konnte; zudem wünschte die deutsche Schwerindustrie gegebenenfalls noch eine Erhöhung dieses Tarifes. Ohne Ausräumung der eisenindustriellen Fragen aus den deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen wäre es nach Lage der Sache schwerlich zu dem früheren vorläufigen Handelsabkommen gekommen. Das private Abkommen bedeutete so unbedingt eine Erleichterung der staatlichen Handelsvertragsverhandlungen, indem die um die Eisenzollfrage evtl. entbrennenden Kämpfe durch Einräumung privater Einfuhrkontingente umgangen wurden. Gewiß muß einerseits zugegeben werden, daß die deutschen Unterhändler für den Handelsvertrag durch die private Regelung der beiden Schwerindustrien gerade diejenige „Waffe" verloren, die bis dahin für sie am wichtigsten war; denn die gesicherte Abnahme großer Kontingente an Eisen und Stahl durch die deutschen Kartelle mußte den Eisenzoll als ein handelspolitisches Instrument entwerten. Von mancher Seite wurde deshalb darauf hingewiesen, daß Frankreich angesichts dieser Tatsache nicht im mindesten mehr geneigt sei, der deutschen Fertigwareninduſtrie die verlangten Zugeständnisse für ihre Einfuhr nach Frankreich zuzugestehen[144]). Um für den Ausfall dieses Kompensationsobjektes, des Eisenzolls, einen Ausgleich zu schaffen, hatte sich aber anderseits die deutsche Eisen schaffende Industrie der Eisen verarbeitenden Industrie und der Reichsregierung gegenüber dazu bereit erklärt, daß eine Genehmigung der privaten Abmachungen davon abhängig zu machen sei, daß Frankreich in dem Handelsvertrag den deutschen Eisenverarbeitern weitgehende Zugeständnisse mache; andernfalls verpflichtete sich die Schwerindustrie zur Kündigung des internationalen Vertrages. Der deutsche Reichswirtschaftsminister Dr. Curtius äußerte sich hierüber[145]): „Die deutsche Regierung hat bei voller Würdigung des privatwirtschaftlichen Charakters, den die Eisenverständigung besitzt, entscheidendes Gewicht darauf gelegt, daß der Zusammenhang zwischen dieser privatwirtschaftlichen Verständigung und der amtlichen Handelspolitik gewahrt bleibe. Die Führer der deutschen Schwerindustrie haben den Vorrang des Staates und seiner Handelspolitik anerkannt und sich zu der in den Verträgen vorbehaltenen Kündigung verpflichtet — falls die Regierung einen solchen Schritt zur Wahrung der wirtschaftspolitischen Interessen des Reiches für erforderlich erachte."

---

[144]) Deutscher Außenhandel, Jahrg. 1926, S. 423.
[145]) Berl. Tageblatt Nr. 463, v. 1. 10. 1926.

Die deutsche Regierung hatte somit Frankreich gegenüber bei den Handelsvertragsverhandlungen ein neues ausreichendes Druckmittel in der Hand, das auch deshalb von größter Bedeutung war, weil Frankreich an der Fortdauer der privaten Vereinbarungen, die der französischen Volkswirtschaft große Vorteile brachten, größtes Interesse haben mußte[146]). In den deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen, die durch den Vertrag vom August 1927, der am 6. September 1927 in Kraft trat und vorläufig bis zum 1. April 1929 abgeschlossen worden ist, ihren Abschluß fanden, wurden die Ausfuhrinteressen der deutschen Eisenverarbeiter ausreichend berücksichtigt, wenn auch nicht das erreicht wurde, was allgemein erwartet wurde. Im allgemeinen ist das Abkommen auf den Grundsatz der Meistbegünstigung aufgebaut; die Ausfuhr nach Liste B des Abkommens, die etwa 75% des deutschen Exportinteresses nach Frankreich umfaßt und u. a. fast den gesamten Bereich der großen deutschen Exportindustrien deckt[147]), nämlich des Maschinenbaues, der Chemie und der Elektrotechnik und auch der Kleineisenindustrie, wurde an einen festen Minimaltarif gebunden. Die Sätze des französischen Minimaltarifes waren durch die neue Zolltarifnovelle nicht unbeträchtlich erhöht worden, trotzdem aber können sie als eine ausreichende Grundlage für den Export nach Frankreich angesehen werden[148]).

[146]) Dr. E. Strücker, a. a. O., S. 102.
[147]) Reichstagsdruck. Nr. 3651 v. 18. 10. 1927.
[148]) Frkftr. Ztg. Nr. 609, v. 8. 10. 1927.

Übersicht über die Weltproduktion an Roheisen und Rohstahl *).

Produktion in 1000 metrischen Tonnen

I. Roheisen.

	Durchschnitt[149]) 1909—1913	1913[154])	1924	1925	1926
Nord-Amerika	28776	32493	32537	37894	40750
Canada	847	1031	629	606	750
U. S. A	27929	31462	31908	37288	40000
Mitt.- u. Süd-Amerika	—	—	50	50	50
Europa	**39199**	**45662** [16632]	**33248**	**36508**	**35730**
Deutschland	13977	10907	7812	10177	9642
Belgien	2060	2485	2844	2543	3401
Spanien	408	425 [5207]	497	533	550
Frankreich	4446	8948	7693	8471	9395
Italien	334	427	304	482	522
Luxemburg	2104	2677	2157	2346	2512
Polen	(1010)[150])	1031	334	315	328
Großbritannien	9770	10452 [4629]	7424	6337	2482
Rußland	3668	4220	757	1551	2430
Saargebiet	1244[151])	1371	1389	1453	1638
Schweden	629	742	535	463	480
Tschechoslowakei	(968)[152])	1072	983	1166	1350
Sonstige Länder	1803[153])	932	519	671	1000
Asien	300	607	2079	2038[155])	2150
Ozeanien	37	47	423	446	500
Weltproduktion	68312	78809	68337	76936	79180

* Mémorandum sur l'industrie du fer et de l'acier (S. 10).

[149]) Die Zahlen für die europäischen Länder (mit Ausnahme von Polen und Tschechoslowakei) beziehen sich auf die Vorkriegsgrenze. Produktion von 1909—1912 in Nachkriegsgrenzen ist wegen der Gebietsabtretungen für mehrere Länder unmöglich festzustellen (bes. bez. Stahl).

[150]) Durchschnitt 1911—1913 ist einbegriffen in Deutschland und Rußland.

[151]) In den Zahlen Deutschlands einbegriffen.

[152]) In den Zahlen von Oesterreich-Ungarn einbegriffen, das unter „Sonstige Länder" aufgeführt ist.

[153]) Einbegriffen ist Oesterreich-Ungarn, dessen Durchschnittsproduktion 1909—1913 1 793 000 to. Eisen und 2 374 000 to. Stahl betrug.

[154]) Produktion in Nachkriegsgrenzen; bezügl. der Produktionsziffern in Nachkriegsgrenzen s. Tabellen S. 67 und 68.

[155]) Geschätzte Zahlen.

Roheisenproduktion 1913	
Oesterreich	1 814 000 to.
Ungarn	190 000 to.
früheres Oest.-Ungarn zus.	2 004 000 to.

Die Zahlen in [] stellen Produktion in Vorkriegsgrenzen dar.

II. Rohstahl.

	Durchschnitt[149]) 1909—1913	1913[154])	1924	1925	1926
Nord-Amerika	28527	32862	39199	46886	50000
Canada	835	1060	660	766	790
U. S. A.	27692	31802	38539	46120	49210
Europa	**36401**	**43361**	**37628**	**41617**	**41525**
		[17600]			
Deutschland	14547	12236	9835	12194	12340
Belgien	2138	2467	2875	2549	3374
Spanien	304	242	545	626	650
		[4687]			
Frankreich	3883	6973	6900	7415	8386
Italien	958	934	1358	1785	1712
Luxemburg	854	1336	1886	2084	2245
Polen	(1536)[150])	1661	682	782	790
Großbritannien	6742	7787	8332	7517	3620
		[4869]			
Rußland	3964	4212	1139	2149	3120
Saargebiet	—	2080	1447	1575	1734
Schweden	618	749	550	518	519
Tschechoslowakei	(1050)[152])	1229	1350	1500[155])	1600
Sonstige Länder	2393[153])	1455	729	923	1435
Asien	300	346	1639	1800[155])	1900
Ozeanien	—	14	302	469	500
Weltproduktion	65228	76583	78768	90772[167])	93925

Anm. [149]) bis [155]) s. Seite 65.

Rohstahlproduktion 1913	
Oesterreich	1 853 000 to.
Ungarn	830 000 to.
früheres Oest.-Ungarn zus.	2 683 000 to.

Die Zahlen in [ ] stellen Produktion in Vorkriegsgrenzen dar.

Entwicklung und Verteilung der Weltproduktion an Roheisen und Rohstahl in %.

I. Roheisen.

	1913	1925	1926	1925	1926
	Produktion in % der Gesamtsumme	Produktion eines jeden Jahres in % der Produktion von 1913 in Nachkriegsgrenzen		Produktion in % der Gesamtsumme	
Nord-Amerika	41,23	117	125	49,25	51,46
Canada	1,31	59	73	0,79	0,95
U. S. A.	39,92	119	127	48,46	50,51
Zentral- u. Südamerika	—	—	—	0,07	0,06
Europa	**57,94**	**80**	**78**	**47,45**	**45,13**
Deutschland	13,84	93	88	13,23	12,18
Belgien	3,15	102	137	3,30	4,29
Spanien	0,54	125	129	0,69	0,69
Frankreich	11,35	95	105	11,01	11,87
Italien	0,55	113	122	0,63	0,66
Luxemburg	3,40	88	94	3,05	3,17
Polen	1,31	31	32	0,41	0,41
Großbritannien	13,23	61	24	8,24	[156]) 3,13
Rußland	5,35	37	58	2,02	3,07
Saargebiet	1,74	106	119	1,89	2,07
Schweden	0,94	62	65	0,60	0,61
Tschechoslowakei	1,36	121	126	1,52	1,71
Andere Länder	1,18	72	107	0,86	1,27
Asien	0,77	336	354	2,65	2,72
Ozeanien (Austral.)	0,06	949	1064	0,58	0,63
Weltproduktion:	100%	98%	100%	100%	100%

[156]) Die Verminderung des Anteils ist auf den englischen Bergarbeiterstreik zurückzuführen.

II. Rohstahl.

	1913	1925	1926	1925	1926
	Produktion in % der Gesamtsumme	Produktion eines jeden Jahres in % der Produktion von 1913 in Nachkriegsgrenzen		Produktion in % der Gesamtsumme	
Nord-Amerika	42,91	143	152	51,65	53,24
Canada	1,38	72	75	0,84	0,84
U. S. A.	41,53	145	155	50,81	52,40
Zentral- u. Südamerika	—	—	—	—	—
Europa	**56,62**	**96**	**96**	**45,85**	**44,21**
Deutschland	15,96	100	101	13,43	13,14
Belgien	3,22	103	137	2,81	3,59
Spanien	0,32	259	269	0,69	0,69
Frankreich	9,11	106	120	8,17	8,93
Italien	1,22	191	183	1,97	1,82
Luxemburg	1,74	156	168	2,30	2,39
Polen	2,17	47	48	0,86	0,44
Großbritannien	10,16	97	46	8,28	[156]) 3,86
Rußland	5,50	51	74	2,37	3,32
Saargebiet	2,72	76	83	1,74	1,85
Schweden	0,98	69	69	0,57	0,55
Tschechoslowakei	1,60	122	130	1,65	1,70
Andere Länder	1,92	63	99	1,02	1,53
Asien	0,45	520	549	1,98	2,02
Ozeanien (Austral.)	0,02	3350	3571	0,52	0,53
Weltproduktion:	100%	119%	123%	100%	100%

[156]) s. Seite 67.

Abrechnung der Internationalen Rohstahlgemeinschaft für das I. und II. Halbjahr.

I. Halbjahr Oktober 1926/März 1927.[1])

	Produktion Tonnen	Quote der Internat. Rohstahlgemeinschaft insgesamt to.	Quote der Internat. Rohstahlgemeinschaft in % der Ges.-Quote %	Verhältnis der Produktion zur Quote Mehr-Produktion to.	Verhältnis der Produktion zur Quote Minder-Produktion to.	Zahlungen an die Gemeinschaftskasse 1 Doll. je to. Erzeug. Art. 6 Dollar	Zahlungen an die Gemeinschaftskasse 4 Doll. je to. Mehrerzeug. Dollar	insgesamt Dollar	Rückvergütung 2 Doll. je to. Mindererzeug. Art. 7 Dollar	Kassenbestand Dollar	Aufteilung des Kassenbestandes gem. Art. 8 Abs. 2 Dollar	Mehr-, bezw. Minderbelastung je to. Rohstahlerzeugung Mehr-Belastung M.	Minderbelastung M.
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Deutschland	7 693 599	6 182 579	43,176	1 511 020	—	7 693 599	6 044 080	13 737 679	—	13 737 679	9 831 339	2,13	—
Frankreich	4 202 200	4 437 317	31,181	—	235 117	4 202 200	—	4 202 200	470 334	3 731 866	7 099 960	—	3,37
Belgien	1 882 505	1 661 294	11,560	221 211	—	1 882 505	884 844	2 767 349	—	2 767 349	2 632 228	0,30	—
Luxemburg	1 180 526	1 184 400	8,301	—	3 874	1 180 526	—	1 180 526	7 748	1 172 778	1 890 150	—	2,55
Saargebiet	932 023	824 910	5,782	107 113	—	932 023	428 452	1 136 475	—	1 360 475	1 316 570	0,20	—
	15 890 853	14 290 500	100,000 %	1 839 344	238 991	15 890 853	7 357 376	23 248 229	478 082	22 770 147	22 770 147	—	—

II. Halbjahr April-September 1927.[2])

Deutschland	8 165 246	6 322 500	43,176	1 061 252*	—	8 165 246	4 245 008	12 410 254	—	12 410 254	9 023 204	1,74	—
Frankreich	4 128 471	4 566 500	31,181	—	438 029	4 128 471	—	4 128 471	876 058	3 252 413	6 516 410	—	3,32
Belgien	1 851 680	1 692 500	11,560	159 180	—	1 851 680	636 720	2 488 400	—	2 488 400	2 415 885	0,16	—
Luxemburg	1 251 249	1 215 500	8,301	35 749	—	1 251 249	142 996	1 394 245	—	1 394 245	1 734 797	—	1,14
Saargebiet	947 869	846 500	5,782	101 369	—	947 869	405 476	1 353 345	—	1 353 345	1 208 361	0,64	—
	16 344 515	14 643 500	100,000 %	1 357 550	438 029	16 344 515	5 430 200	21 774 715	876 058	20 898 657	20 898 657	—	—

[1]) Volkswirtschaftl. Rundschau, 4. Jahrg., Nr. 14.

[2]) D. B. Z. Nr. 302, v. 25. 12. 1927.

* Gemäß der mit Deutschland getroffenen Sondervereinbarung (Inlands- und Auslandsquote und ermäßigte Strafzahlungen) bereits umgerechnet, um die Endberechnung auf der Grundlage von 4 Dollar vornehmen zu können.

Literatur-Verzeichnis.

Cassel, Gustav, Prof.: Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel (Memorandum für die Weltwirtschaftskonferenz in Genf), Berlin 1927.

Deutsch, Paul: Die oberschlesische Montanindustrie vor und nach der Teilung des Industriegebietes, Bonn 1926.

Krüger, Walter, Dr.: Die moderne Kartellorganisation der deutschen Stahlindustrie, Heft 11 der „Moderne Wirtschaftsgestaltung", herausgeg. v. Kurt Wiedenfeld, Berlin und Leipzig 1927.

Levy, Hermann, Dr.: Monopole, Kartelle und Trusts in der Geschichte und Gegenwart der englischen Industrie. 2. Auflage Jena 1927.

Liefmann, Robert, Prof.: Kartelle und Trusts, Stuttg. 1905 und 1910.

Liefmann, Robert, Prof.: Kartelle, Konzerne und Trusts, Stuttg. 1927.

Obst, Erich, Prof.: England, Europa und die Welt, Bowinkel, 1927.

Schlenker, M. Dr.: Die Eisenindustrie in der Welt unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Eisenpaktes; Kieler Vorträge, gehalten im Wissenschaftl. Klub des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr a. d. Univers. Kiel; herausgegeben von Prof. Dr. Bernhard Harms, Jena 1927.

Société des Nations: Mémorandum sur la production et le commerce (Documents de la conférence économique internationale), Genève 1927.
Mèmorandum du fer et de l'acier (Documents de la conférence économique internationale), Genève 1927.
Taux indices des tarifs (Documents de la conférence économique internationale), Genève 1927.

Strücker, Edmund, Dr.: Die deutsch-französischen Handelsvertragsverhandlungen von staatlicher und privater Seite von 1918 — Juni 1927. Dissert. Köln, S. S. 1927.

Spanier, Albert, Dr.: Die Exportpolitik der Kartelle, Dissert. Köln, W. S. 1925/1926.

Ufermann, Paul: Der Deutsche Stahltrust, Berlin 1927.

Wiedenfeld, Kurt, Dr.: Kartelle und Konzerne, (Bericht für den Vorbereitungsausschuß der Weltwirtschaftskonferenz). „Moderne Wirtschaftsgestaltungen", Heft 10, 1927.

Politisches Jahrbuch des Deutschen Reiches, herausgeg. v. Prof. Dr. Georg Schreiber; München-Gladbach, 1925.

Reichert, Dr.: Eisen und Stahl in der Weltwirtschaft (Vortrag, gehalten in der Weltwirtschaftl. Gesellschaft am 21. 11. 1925 zu Münster), Verlag Quelle & Meyer, Leipzig 1925.

Zeitschriften.

Archiv, Weltwirtschaftliches: Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel, Jahrg. 1925, 1926, 1927.

Außenhandel, Deutscher: herausgegeben vom Außenhandelsverband (Handelsvertragsverein), Jahrg. 1926.

Deutsch-französische Rundschau: Bd. 1, Heft 3, v. März 1928. Verlag Dr. Walter Rothschild, Berlin-Grunewald.

Kartell-Rundschau: Monatsschrift für Recht und Wirtschaft im Kartell- und Konzernwesen, 1926, 1927.

Kölner Industriehefte: „Industrielle Gegenwartsfragen"; Vorträge, gehalten bei der Aachener Tagung des Verbandes Rheinischer Industrieller am 16. 11. 1926. Heft 7, 1926.

Magazin der Wirtschaft: 1925—1928.

Maschinenbau-Wirtschaft: Herausgeber: Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten, 5. Jahrg. 1926, Heft 24.

Saar-Wirtschaftszeitung, Amtliches Organ der Handelskammer zu Saarbrücken, Sonderausgaben vom 14. 8. und 12. 11. 1926.

Stahl und Eisen: Zeitschrift für das deutsche Hüttenwesen, 1925/1927.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, herausgegeben vom Statistischen Reichsamt, Berlin 1925, 1926.

Volkswirt, Der österreichische, Jahrgang 1926, Heft 12, 13.

Volkswirtschaftliche Rundschau: Beilage zur Deutschen Bergmeister-Zeitung, Düsseldorf, 4. Jahrg. Nr. 14.

Weltwirtschaft, Monatsschrift für Weltwirtschaft und Weltverkehr, herausgegeben von der Deutschen Weltwirtschaftlichen Gesellschaft e. V., 16. Jahrg. Nr. 5, v. Mai 1928.

Westdeutsche Wirtschaftskorrespondenz für die Deutsche Montanindustrie, 1926—1928.

Wirtschaft, Oberschlesische: Zeitschrift der Industrie- und Handelskammer für die Provinz Oberschlesien und des Oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Vereins e. V. in Gleiwitz, Heft 1 u. 2, 1927.

Wirtschaftskurve der Frankfurter Zeitung, Jahrg. 1925, 1926.

Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr, 1925—1927.

Wirtschaftsdienst: Weltwirtschaftl. Nachrichten. Herausgegeben vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv an der Universität Hamburg in Verbindung mit dem Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel, 1925—1927.

Wirtschaftszeitung, Deutsche, Organ des deutschen Industrie- und Handelstages, Berlin 1925/1928.

Wirtschaftszeitung, Westdeutsche, Amtliche Zeitschrift der Industrie- und Handelskammern Bonn, Coblenz, Köln, Stolberg, Trier, 5. Jahrg. 1925.

Zeitschrift des Oberschlesischen Berg- und Hüttenmännischen Vereins zu Katowice, Heft 12, Dezember 1926.

Reichstagsdrucksache, Nr. 3450, 3. Wahlperiode 1924/1927. Die Weltwirtschaftskonferenz, Schlußbericht.

Reichstagsdrucksache, Nr. 3651, 3. Wahlperiode 1924/1927. Entwurf eines Gesetzes über das Handelsabkommen zwischen Deutschland und Frankreich.

Zeitungen.

Berliner Börsenzeitung (B. B. Z.),
Berliner Börsen-Courier,
Berliner Tageblatt,
Deutsche Allgemeine Zeitung (D. A. Z.),
Deutsche Bergwerkszeitung (D. B. Z.),
Essener Volkszeitung,
Frankfurter Zeitung (Frkftr. Ztg.),
Germania,
Industrie- und Handelszeitung,
Kölnische Zeitung (K. Z.),
Kölnische Volkszeitung,
Leipziger Volkszeitung,
Münchener Neueste Nachrichten (M. N. N.),
Schlesische Zeitung,
Vorwärts,
Vossische Zeitung (Voss. Ztg.),
Rheinisch-Westfälische Zeitung (R. W. Z.).

Lebenslauf.

Am 8. September 1900 wurde ich als Sohn des Architekten Franz Gerbens zu Bochum geboren. Ich besuchte zunächst die Volksschule und sodann das Gymnasium meiner Heimatstadt. Nachdem ich meiner Militärdienstpflicht genügt hatte, bestand ich im Dezember 1919 am obigen Gymnasium die Reifeprüfung und war anschließend bis zu Beginn meines Studiums in der Eisenindustrie tätig. Vom Sommer-Semester 1924 ab studierte ich an der Universität Köln die Wirtschaftswissenschaften. Am 20. Mai 1927 bestand ich an der Universität Köln das kaufmännische Diplom-Examen und promovierte am 25. Juli 1928 an derselben Universität mit dem Prädikat „Gut" zum Dr. rer. pol.

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES

This book is due on the date indicated below, or at the expiration of a definite period after the date of borrowing, as provided by the library rules or by special arrangement with the Librarian in charge.

DATE BORROWED	DATE DUE	DATE BORROWED	DATE DUE
C28 (462) 50M			

NEH

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0041410165

MSH 01497 APR 21 1994

D225.5
G31

D225.5
G31

Heinrich, Cerbens
Die Internationale Rohstahlgemeinschaft Im Rahmen der Europaischen Wirtschafts-Verstandigung.

DEC 1 1980

END OF
TITLE